

Universidade Técnica de Lisboa

INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO EM ECONOMIA INTERNACIONAL

AS MUDANÇAS NAS ESTRUTURAS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL E A EVOLUÇÃO DA ESPECIALIZAÇÃO COMERCIAL DE PORTUGAL FACE À "TRÍADE": OS DESAFIOS DA COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL

CÁTIA CLAUDEMIRA CORDEIRO FERNANDES

Orientação: Professor Dr. Augusto Carlos Serra Ventura Mateus

Júri:

Presidente: Professor Dr. Augusto Carlos Serra Ventura Mateus

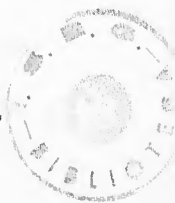
Vogais: Prof^a. Doutora Maria Paula Fontoura Carvalhão de Sousa

Prof. Doutor Renato Flôres Galvão Júnior

Novembro / 2002

Universidade Técnica de Lisboa

INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO



MESTRADO EM ECONOMIA INTERNACIONAL

AS MUDANÇAS NAS ESTRUTURAS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL E A EVOLUÇÃO DA ESPECIALIZAÇÃO COMERCIAL DE PORTUGAL FACE À "TRÍADE": OS DESAFIOS DA COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL

CÁTIA CLAUDEMIRA CORDEIRO FERNANDES

Orientação: Professor Dr. Augusto Carlos Serra Ventura Mateus

Júri:

Presidente: Professor Dr. Augusto Carlos Serra Ventura Mateus

Vogais: Prof^a. Doutora Maria Paula Fontoura Carvalhão de Sousa

Prof. Doutor Renato Flôres Galvão Júnior

Novembro / 2002

AS MUDANÇAS NAS ESTRUTURAS DE COMÉRCIO INTERNACIONAL E A EVOLUÇÃO DA ESPECIALIZAÇÃO COMERCIAL DE PORTUGAL FACE À “TRÍADE”: OS DESAFIOS DA COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL

Nome: Cátia Claudemira Cordeiro Fernandes

Mestrado: Economia Internacional

Orientador: Professor Augusto Mateus

Data: Outubro de 2001

RESUMO

Este trabalho tem como objectivo analisar os desafios da competitividade internacional, colocados pela mudança estrutural nos fluxos de comércio internacional e pela evolução da estrutura de especialização internacional das economias, sendo a análise particularizada para o posicionamento de Portugal face à “Tríade” da economia mundial. Para tal efeito, começam-se por aferir os principais contributos e validade, na actual envolvente da economia mundial, dos diversos quadros teóricos explicativos do comércio internacional, sendo em seguida analisado o comércio de natureza intra-ramo, dada a sua importância nas estruturas de comércio internacional, e abordada a questão da competitividade internacional, actualmente alvo de um generalizado interesse.

A evolução do padrão de comércio externo português com os principais pólos dinamizadores da economia mundial, é analisada com o objectivo de avaliar as tendências a nível do posicionamento competitivo da economia nacional face à denominada “Tríade” e para aferir quanto a eventuais tendências de *periferização* da economia nacional no seio da UE.

A análise comparativa das especificidades da estrutura de comércio externo português face à denominada “Tríade” revela um comportamento para Portugal aquém do conjunto das economias consideradas, para além de esboçar uma tendência de divergência face ao padrão evidenciado pela UE.

A determinação do tipo de comércio predominante na estrutura de comércio internacional portuguesa, com recurso a diferentes metodologias, permitiu concluir que apesar dos níveis de comércio intra-ramo (CIR) entre Portugal e a UE terem aumentado consideravelmente, os níveis extra-comunitários continuam a ser bastante diminutos, bem como, detectar um claro predomínio do CIR diferenciado verticalmente. A composição do CIR vertical de Portugal com a UE foi avaliada como predominantemente inferior vertical, indiciando desequilíbrios de competitividade entre Portugal e os respectivos parceiros comunitários (apesar do mesmo não ser tão visível no comércio extra-comunitário).

Por último, a avaliação do potencial de sustentabilidade competitiva do perfil de especialização internacional da economia nacional revelou uma forte dependência de sectores que assentam na exploração de baixos custos salariais, sendo nítidas as carências da valorização de I&D, diferenciação de produto e economias de escala, e reconhece-se um predomínio de sectores com fraca intensidade tecnológica, o que pode produzir efeitos fracamente dinamizadores dos níveis de competitividade de Portugal no contexto internacional.

Palavras Chave: Competitividade; Comércio Internacional; Especialização; Comércio Intra-Ramo; Portugal; “Tríade”.

THE CHANGES IN INTERNATIONAL TRADE STRUCTURE AND THE EVOLUTION OF PORTUGAL TRADE SPECIALISATION COMPARED TO THE “TRIAD”: THE CHALLENGES OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS

Author: Cátia Claudemira Cordeiro Fernandes

Master Course in: International Economics

Supervisor: Professor Augusto Mateus

Date: October 2001

ABSTRACT

The major concern of this dissertation is to analyse the challenges of the international competitiveness imposed by the structural change of the international trade flows and by the evolution of the international specialisation pattern of national economies, taking into account the particular case of Portugal's competitive positioning in relation to the “Triad” countries.

This dissertation begins by trying to identify the major contributions and validity of international trade theories in today's international competitive environment. Further, taking into consideration the fact that intra-industry trade clearly constitutes an important segment of international trade, it studies the nature of this phenomenon, and then analyses the process of international competitiveness, which today is an important subject of interest.

The analysis of the evolution of the portuguese international trade pattern together with the main driving forces of the world economy is structured in order to evaluate the competitive positioning tendencies of the portuguese economy in comparison with the “Triad” and to estimate possible “peripherysation” tendencies of the portuguese economy within the EU.

The evaluation of the characteristics of the portuguese international trade structure compared to the “Triad” revealed Portugal's inferior performance and demonstrated a divergent tendency when compared to the EU behaviour.

The determination of the predominant nature of trade in the portuguese international trade structure, with the application of different methodologies, allowed to conclude that there was an increase in the Portugal's intra-industry trade (IIT) with the EU, though the importance of the IIT with the extra-EU countries continues to be very low. It has also detected a clear predominance of the vertical IIT and concluded that the vertical IIT with the EU countries is predominantly inferior vertical, which constitutes a scenery that indicates a disadvantageous competitive position for Portugal when compared to the other EU members (nevertheless, this scenery is not very expressive in what concerns the extra-EU trade).

Finally, the evaluation of the competitive sustainability potential of the portuguese economy's international specialisation pattern revealed a strong dependency on industries focused in the exploitation of low labour costs, presenting evidence of a meaningful scarcity of industries that promote R&D, product differentiation and economies of scale. It was also identified a clear supremacy of industries with low technology intensity, which can produce strangling effects on the portuguese competitiveness in the international environment.

Key-Words: Competitiveness; International Trade; Specialisation; Intra-Industry Trade; Portugal; Triad

Índice

1	Introdução	15
2	<i>Teorias do Comércio Internacional: Quadro Teórico Tradicional e Teorias Mais Recentes</i>	24
2.1	A visão do comércio internacional pelos primeiros autores clássicos	25
2.2	Os Contributos do Modelo Ricardiano para a Teoria Clássica: o Conceito de Vantagem Comparativa	26
2.3	A Teoria Neoclássica	31
2.3.1	O Teorema Heckscher-Ohlin	31
2.3.2	O Teorema da Igualização dos Preços dos Factores	33
2.3.3	O Teorema Stolper-Samuelson	35
2.3.4	Testes empíricos	36
2.3.5	O teorema Heckscher-Ohlin na versão “conteúdo em factores”	40
2.4	As “Novas Teorias do Comércio Internacional”	43
2.4.1	A Teoria da Procura Representativa	44
2.4.2	A Teoria de Posner do «gap» tecnológico	45
2.4.3	Vernon e a Teoria do Ciclo de Vida do Produto	47
2.4.4	O Modelo de Kemp	49
2.4.5	Modelos de comércio intra-ramo	50
2.4.6	A Teoria de Síntese Dinâmica de H.G. Johnson	52
2.4.7	Teoria das Vantagens Comparativas Relativas	54
2.4.8	Teoria da Heterogeneidade Factorial	54
2.4.9	Teoria da Diferença Tecnológica	55
2.4.10	Teoria da Disponibilidade	55
2.4.11	Teoria das Unidades Activas	56
2.5	Localização das Actividades Económicas: A «Geografia Económica»	56
3	<i>O Comércio Internacional de Natureza Intra-Ramo</i>	58
3.1	Explicações para a ocorrência de Comércio Intra-Ramo	59
3.1.1	O Comércio de Natureza Intra-Ramo	59



3.1.2	Comércio Intra-Ramo Horizontal e Comércio Intra-Ramo Vertical	62
3.2	A Medição do Comércio Intra-Ramo	63
3.2.1	Índice de Balassa	64
3.2.2	Indicador de Grubel e Lloyd	65
3.2.3	Indicador de Comércio Intra-Ramo Marginal de Brulhart	67
3.2.4	Metodologia do CEPII	69
4	A Competitividade Internacional	74
4.1	A Competitividade Internacional: Conceitos e Dimensões Determinantes	74
4.2	A Visão Sistémica da Competitividade: Diferentes Posicionamentos Teóricos	80
4.2.1	A Vantagem Competitiva das Nações e o “Diamond Framework” de Michael Porter	80
4.2.2	A Perspectiva de Paul Krugman	86
4.2.3	Contributos Teóricos Adicionais	88
4.3	Indicadores de Competitividade	95
4.3.1	Quota de mercado mundial	96
4.3.2	Taxa de Cobertura das Importações pelas Exportações	97
4.3.3	Taxa de Abertura ao Exterior	97
4.3.4	Taxa de Penetração das Importações no Mercado Interno	98
4.3.5	Performance comercial	98
4.3.6	Indicador do CEPII – Distribuição dos saldos relativos por ramo em redor do saldo médio relativo	99
4.3.7	Indicador de Dependência da Importação	100
4.3.8	Índice de Polarização da Competitividade	101
4.3.9	Indicador de Vantagem Comparativa Revelada	101
4.3.10	Indicador de Vantagem Comparativa Global	102
4.3.11	Competitividade Revelada: Posição de Mercado	103
5	Evolução do Padrão de Comércio Externo Português com os Principais Pólos Dinamizadores da Economia Mundial: O Posicionamento Competitivo da Economia Nacional	104

5.1	Análise das Especificidades da Estrutura de Comércio Internacional de Portugal Comparativamente com os Principais Pólos Dinamizadores da Economia Mundial	105
5.2	Evolução do Comércio Intra-Ramo de Portugal face à “Tríade” da Economia Mundial	127
5.2.1	Análise da evolução do comércio intra-ramo de Portugal segundo a metodologia de Grubel e Lloyd	129
5.2.2	Análise da evolução do “comércio nos dois sentidos de produtos similares” de Portugal segundo a metodologia do CEPIL: bens verticalmente e horizontalmente diferenciados	135
5.2.3	Dificuldades de ajustamento estrutural do tecido industrial português face à “Tríade”	158
5.3	Perfil de Especialização de Portugal no Comércio Internacional: a valorização dos Factores de Competitividade e níveis de Intensidade Tecnológica	169
6	Conclusão	198
	Bibliografia	211
	Anexo 1	
	Anexo 2	
	Anexo 3	

Lista de Quadros

Quadro 1- O Paradoxo de Leontief _____	37
Quadro 2- Distinção entre a divisão internacional dos processos de produção e o comércio intra-industrial _____	70
Quadro 3 – Definição dos três tipos de comércio _____	73
Quadro 4 – Evolução do Comércio Intra-Ramo de Portugal com a UE, EUA-Canadá-México e Ásia desenvolvida _____	131
Quadro 5 - Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países membros da UE _____	132
Quadro 6 – Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países membros do NAFTA _____	133
Quadro 7 - Comércio Intra-Ramo entre Portugal e o agregado denominado “Ásia desenvolvida” _____	134
Quadro 8 – Estrutura do Comércio entre Portugal e diversos parceiros comerciais em termos agregados (1988-1999) _____	155
Quadro 9 – Estrutura de comércio entre Portugal e diversos parceiros comerciais em 1999: Relações bilaterais _____	156
Quadro 10 - Estrutura de comércio entre Portugal e diversos parceiros comerciais em 1997: Relações bilaterais _____	156
Quadro 11 - Estrutura de comércio entre Portugal e diversos parceiros comerciais em 1995: Relações bilaterais _____	157
Quadro 12 – Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à UE para o ano de 1967 _____	172
Quadro 13 – Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à UE para o ano de 1977 _____	173
Quadro 14 – Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à UE para o ano de 1987 _____	173
Quadro 15– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à UE para o ano de 1997 _____	174
Quadro 16– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à UE para o ano de 1999 _____	174
Quadro 17– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face aos EUA-Canadá-México para o ano de 1967 _____	175
Quadro 18– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face aos EUA-Canadá-México para o ano de 1977 _____	176
Quadro 19– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face aos EUA-Canadá-México para o ano de 1987 _____	176

Quadro 20– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face aos EUA-Canadá-México para o ano de 1997	177
Quadro 21– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face aos EUA-Canadá-México para o ano de 1999	177
Quadro 22– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à “Ásia desenvolvida” para o ano de 1967	179
Quadro 23– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à “Ásia desenvolvida” para o ano de 1977	179
Quadro 24– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à “Ásia desenvolvida” para o ano de 1987	180
Quadro 25– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à “Ásia desenvolvida” para o ano de 1997	180
Quadro 26– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à “Ásia desenvolvida” para o ano de 1999	181

Lista de Gráficos

Gráfico 1 - Evolução das Exportações por Habitante nos países da coesão da UE _____	108
Gráfico 2 - Evolução das Exportações por Habitante nos mais recentes membros da UE _____	108
Gráfico 3- Evolução das Exportações por Habitante dos países membros da UE com adesão mais antiga _____	109
Gráfico 4 - Evolução das Exportações por Habitante nos EUA, Canadá e México _____	109
Gráfico 5- Evolução das Exportações por Habitante nos países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” _____	110
Gráfico 6 - Evolução das Exportações por Habitante de Portugal comparativamente com a UE, os EUA e o Japão _____	111
Gráfico 7 – Evolução das Importações por Habitante nos países da coesão da UE _____	112
Gráfico 8 - Evolução das Importações por Habitante dos mais recentes membros da UE _____	112
Gráfico 9- Evolução das Importações por Habitante dos países membros da UE com adesão mais antiga _____	113
Gráfico 10 – Evolução das Importações por Habitante nos EUA, Canadá e México _____	113
Gráfico 11 – Evolução das Importações por Habitante nos países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” _____	114
Gráfico 12 – Evolução das Importações por Habitante de Portugal comparativamente com a UE, EUA e Japão _____	115
Gráfico 13- Evolução da Taxa de Cobertura dos países da coesão face à média da UE (período 1967-1999) _____	116
Gráfico 14- Evolução da Taxa de Cobertura dos membros mais recentes da UE comparativamente com a média da UE (período 1967-1999) _____	117
Gráfico 15- Evolução da Taxa de Cobertura dos países membros da UE com data de adesão mais antiga (período 1967-1999) _____	118
Gráfico 16 – Evolução da Taxa de Cobertura dos EUA, Canadá e México, ao longo do período 1967-1999 _____	118
Gráfico 17 - Evolução da Taxa de Cobertura dos países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida”, ao longo do período 1967-1999 _____	119
Gráfico 18 – Evolução da Taxa de Cobertura de Portugal face à UE, EUA e Japão _____	120
Gráfico 19 – Evolução da Posição de Mercado dos países da coesão da UE (período 1967-1999) _____	121
Gráfico 20 – Evolução da Posição de Mercado dos mais recentes membros da UE (período 1967-1999) _____	121
Gráfico 21- Evolução da Posição de Mercado dos países membros da UE com adesão mais antiga (período 1967-1999) _____	122

Gráfico 22 – Evolução da Posição de Mercado dos países da UE ao longo da década de 90	123
Gráfico 23 – Evolução da Posição de Mercado dos actuais membros da UE (anos de 1967 e 1999)	123
Gráfico 24 – Evolução da Posição de Mercado dos EUA, Canadá e México (período 1967-1999)	124
Gráfico 25 - Evolução da Posição de Mercado dos países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” (período 1967-1999)	125
Gráfico 26- Evolução da Posição de Mercado de Portugal face à UE, EUA e Japão	125
Gráfico 27 – Evolução do Comércio Intra-Ramo de Portugal com a UE, EUA-Canadá-México e Ásia desenvolvida	131
Gráfico 28 – Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países membros da UE	132
Gráfico 29 - Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países membros do NAFTA	133
Gráfico 30 - Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países constituintes do agregado denominado “Ásia desenvolvida”	134
Gráfico 31 - Evolução do Comércio Intra-Ramo de Portugal e a UE, EUA-Canadá-México e Ásia desenvolvida	139
Gráfico 32 – Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países membros da UE	140
Gráfico 33 - Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países membros do NAFTA	140
Gráfico 34 - Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países constituintes do agregado denominado “Ásia desenvolvida”	141
Gráfico 35 – Evolução do comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com a UE	142
Gráfico 36 - Evolução do comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com os EUA-Canadá-México	143
Gráfico 37 - Evolução do comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida”	144
Gráfico 38 - Comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com os países membros da UE	145
Gráfico 39 - Comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com os países membros do NAFTA	146
Gráfico 40 - Comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com os países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida”	147
Gráfico 41 – Evolução do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com a UE	148
Gráfico 42- Evolução do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com os EUA-Canadá-México	149
Gráfico 43 - Evolução do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida”	150



Gráfico 44 - Evolução do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com os países-membros da UE _____	151
Gráfico 45 - Evolução do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com os países-membros do NAFTA _____	152
Gráfico 46 - Evolução do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com os países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” _____	152
Gráfico 47 - Sistema de Eixos: variação no CIR vs variação na competitividade _____	159
Gráfico 48 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à variação da competitividade no comércio de Portugal com a UE (1988-1999) _____	161
Gráfico 49 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à variação da competitividade no comércio de Portugal com a UE (1988-1999) – em % _____	162
Gráfico 50 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à diferença da variação das exportações e importações no comércio de Portugal com a UE (1988-1999) – em % _____	163
Gráfico 51 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à variação da competitividade no comércio de Portugal com o NAFTA (1988-1999) _____	164
Gráfico 52 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à variação da competitividade no comércio de Portugal com o NAFTA (1988-1999) – em % _____	164
Gráfico 53 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à diferença da variação das exportações e importações no comércio de Portugal com o NAFTA (1988-1999)– em % _____	165
Gráfico 54 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à variação da competitividade no comércio de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida” (1988-1999) _____	167
Gráfico 55 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à variação da competitividade no comércio de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida” (1988-1999) – em % _____	167
Gráfico 56 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à diferença da variação das exportações e importações no comércio de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida” (1988-1999) – em % _____	168
Gráfico 57 – Evolução da especialização de Portugal face à UE, segundo os factores-chave de competitividade, no período 1967-1999 _____	184
Gráfico 58 - Evolução da especialização de Portugal face aos EUA-Canadá-México, segundo os factores-chave de competitividade, no período 1967-1999 _____	185
Gráfico 59- Evolução da especialização de Portugal face ao agregado “Ásia desenvolvida”, segundo os factores-chave de competitividade, no período 1967-1999 _____	186
Gráfico 60- Especialização de Portugal face à UE, EUA-Canadá-México e “Ásia desenvolvida” segundo os factores-chave de competitividade _____	189

Gráfico 61 – Evolução do grau de Intensidade Tecnológica subjacente ao perfil de especialização de Portugal face à UE, no período 1967-1999 _____	193
Gráfico 62 – Evolução do grau de Intensidade Tecnológica subjacente ao perfil de especialização de Portugal face aos EUA-Canadá-México, no período 1967-1999 _____	194
Gráfico 63 - Evolução do grau de Intensidade Tecnológica subjacente ao perfil de especialização de Portugal face ao agregado “Ásia desenvolvida”, no período 1967-1999 _____	195
Gráfico 64 – Grau de Intensidade Tecnológica subjacente ao perfil de especialização de Portugal face à UE, aos EUA-Canadá-México e ao agregado “Ásia desenvolvida”, no ano de 1999 _____	197

Lista de Figuras

Figura 1– O “Diamante” da Vantagem Competitiva Nacional	82
Figura 2 – O Índice de Competitividade	92
Figura 3 - O topo da pirâmide de competitividade territorial	94

Lista de Caixas

Caixa 1 - A decomposição do PIB per Capita	94
Caixa 2– Classificação por factores- chave de competitividade	183
Caixa 3 – Classificação segundo o grau de intensidade tecnológica	192

AGRADECIMENTOS

Para a realização deste trabalho de investigação foi decisivo o contributo de muitas pessoas, às quais gostaria de dirigir neste momento a minha sincera gratidão.

Em primeiro lugar, gostaria de expressar os meus agradecimentos ao meu orientador, Professor Augusto Mateus, pelo apoio, opiniões e conselhos prestados ao longo da condução deste trabalho.

Desejo também agradecer aos Professores da componente lectiva do Mestrado de Economia Internacional que, de forma mais ou menos directa, me motivaram para a realização deste trabalho, nomeadamente aos Professores Maria Paula Fontoura, Vítor Corado Simões, Antonina Lima, Joaquim Ramos Silva e António Mendonça, assim como a Ricardo Alves pelos esclarecimentos prestados.

Não posso de forma alguma, também, deixar de agradecer a colegas e grandes amigos por todo o apoio, encorajamento e amizade demonstrados ao longo da elaboração deste trabalho, como Paulo Madruga, Vítor Escária, Sérgio Lorga, Gonçalo Caetano, Diogo Martins, Miguel Fernandes, Tânia Lourenço, Vânia Rosa, Rita Fazenda, Eva Janeiro e Cátia Felisberto, bem como a todos os outros amigos e colegas não mencionados.

Finalmente quero dirigir um agradecimento muito especial a um conjunto de pessoas sem as quais nada disto teria sido possível: aos meus pais, António e Claudemira, e irmã, Ana, um “obrigada” muito terno e sincero, por todo o seu incentivo, compreensão e carinho, e ao Nuno por toda a força, apoio e enorme compreensão e ternura, desde o momento em que juntos nos propusemos a ultrapassar, não só este, mas muitos outros desafios, só posso dedicar um *“Obrigada muito, muito especial”*.

1 INTRODUÇÃO

No actual contexto de globalização, múltiplas são as oportunidades e as ameaças que se colocam perante os desafios de competitividade internacional das economias nacionais, as quais se deparam com níveis de concorrência acrescida e com a perda de importância dos factores de competitividade tradicionais, aquando da globalização das suas actividades. De facto, a tendência de globalização dos mercados e das actividades económicas aumenta a complexificação do tecido económico e introduz um novo dinamismo aos processos de internacionalização das relações económicas.

Este processo de globalização, que tem subjacente a transição para um novo paradigma económico-social e técnico-organizacional, comporta um alargado conjunto de características, entre as quais se incluem uma crescente interligação e sincronização entre as diversas economias; o aparecimento e aprofundamento de diversas experiências de integração regional, com destaque para a construção gradual de uma União Económica e Monetária na Europa Comunitária e para o alargamento da UE que se avizinha para países da Europa Central e de Leste, entre outras experiências como o NAFTA e o MERCOSUL; um comportamento cada vez mais inter-relacionado e de mútua dependência entre os fluxos internacionais de comércio e de investimento directo; uma liberalização crescente dos mercados, no contexto das novas regras da Organização Mundial do Comércio (nomeadamente com o esforço de implementação de maior transparência e disciplina no que diz respeito às barreiras não tarifárias decorrente do Uruguay Round), e no quadro de uma desregulamentação efectiva dos mercados financeiros e de capitais internacionais; um progresso tecnológico cada vez mais acelerado, nomeadamente na área das tecnologias de informação e comunicação, e uma redução do ciclo de vida dos produtos; o desenvolvimento de diversas modalidades de cooperação entre as empresas, que se manifesta na proliferação de mecanismos de integração e inter-relação entre as empresas, nas várias fases da cadeia de valor; a ascensão de novas formas de organização da produção e do trabalho pela difusão internacional do modo de produção flexível associado ao modo de gestão *just-in-time*, possibilitando a manutenção de stocks quase nulos; entre múltiplos outros aspectos.

O fenómeno da globalização, pelas especificidades que lhe são inerentes, tem sido alvo de múltiplas reflexões. Neste sentido, Sachwald (1994) equipara a globalização a um processo que se caracteriza pela interacção de dois fenómenos: a mobilização internacional de recursos (os factores de produção *nacionais*, até agora relativamente imóveis, apesar da existência das multinacionais, tornam-se cada vez mais móveis) e a dimensão mundial da concorrência.

A definição dos contornos da globalização pode, também, ser clarificada tendo por base os contributos do Grupo de Lisboa (1994), o qual identifica diversos processos/dimensões de globalização, nomeadamente i) a Globalização das finanças e capitais – traduzida na desregulamentação dos mercados financeiros, na liberalização dos movimentos internacionais de capital e no crescimento de fusões e aquisições; ii) a Globalização dos mercados e estratégias – marcada pela integração das actividades de negócios à escala internacional e pelo estabelecimento de operações no estrangeiro e de alianças estratégicas; iii) Globalização da tecnologia, I&D e conhecimento, caracterizada pelo surgimento de tecnologias de informação e de comunicação que possibilitam o aparecimento de redes globais dentro da empresa (ao longo da sua cadeia de valor) e entre empresas (redes de valor acrescentado); iv) Globalização dos modos de vida e dos padrões de consumo, globalização cultural, visível na disseminação dos modos de vida dominantes, fomentada pelos media, e na aproximação dos padrões de consumo, ainda que com pequenas adaptações locais; v) Globalização das capacidades reguladoras e da governação, relacionada com a redução do papel tradicionalmente atribuído aos governos nacionais e com o desenvolvimento de tentativas de projectar regras e instituições de governação global (exemplo da OMC ou FMI); vi) Globalização das percepções e consciência, traduzida na convicção crescente de que existe “Uma Terra” com recursos limitados, o que aumenta os movimentos “globalistas” e reforça os sentimentos de “cidadãos planetários”; vii) Globalização como unificação política do mundo, no sentido de se poder analisar a integração das sociedades mundiais num único sistema político e económico, liderado por um poder central [o que pode ser questionado].

A proposta de conceptualização da globalização por parte de McGrew & Lewis (1992) concebe este processo como uma multiplicidade de ligações e inter-conexões entre os Estados e as sociedades que caracterizam o presente sistema mundial, as quais contribuem para que acontecimentos numa parte do mundo, acarretem consequências significativas para os indivíduos e comunidades em zonas distantes do globo. Deste

modo, a globalização é visualizada como compreendendo dois fenómenos distintos: alcance (ou extensão), que define um conjunto de processos que abrangem a maioria do globo e que actuam mundialmente; e intensidade (ou profundidade), que pressupõe uma intensificação dos níveis de interacção ou interdependência entre os Estados e sociedades que constituem a comunidade mundial.

A globalização distingue-se das fases que a precederam, segundo a ONU (1999), por um processo de multipolarização geográfica (a esmagadora maioria dos fluxos comerciais e de investimento são dinamizados pelos três principais pólos da economia mundial), pela emergência de um processo de diversificação (visível no crescimento da importância do comércio e dos fluxos de IDE nos serviços) e por um processo de “transferência de tecnologia”, que assume a forma de “investigação conjunta” entre países desenvolvidos, bem como pelo processo de mundialização das finanças.

Esta profunda integração internacional de mercados, tecnologias e comportamentos, induz uma substancial mutação económica, deparando-se a afirmação das economias nacionais nos mercados internacionais com a inevitável necessidade de ultrapassar, previamente, o desafio de revelar capacidade de desenvolver novos factores de atracção e conservação da localização das actividades económicas estruturantes, por via da criação de uma envolvente favorável ao reconhecimento de competências por parte dos mercados internacionais, concedendo, para tal, relevo a novos factores competitivos de afirmação da experiência e saber, que permitam criar externalidades positivas para as empresas, estimulando-as a apresentar uma dinâmica de organização e uma resposta flexível e antecipada às alterações da procura internacional e a apresentar capacidade de articular a qualificação dos recursos humanos com o desenvolvimento tecnológico, impostos pela melhoria sustentada da capacidade competitiva. A globalização coloca, desta forma, às economias nacionais o desafio de interiorizar, articular e aplicar saberes diferenciados e dispersos pelo mundo, passando a vantagem competitiva a ser cada vez mais definida pela arbitragem de saberes.

Os desafios colocados às economias nacionais ao nível da globalização das suas actividades e da sua competitividade internacional, no seio deste novo paradigma da globalização, que se caracteriza por ser bastante desigual no seu alcance e altamente diferenciada nas consequências, e por outro lado, a acentuação da divergência entre os ritmos de crescimento do comércio e da produção mundiais, levando a afirmações que consideram que o comércio internacional desempenhou e continua a desempenhar o

papel de “locomotiva do crescimento” (precisamente por ao longo do século ter evidenciado uma tendência de crescimento com taxas que superam consideravelmente as correspondentes à produção), levaram-me a optar por dedicar, neste trabalho, uma especial atenção, à problemática dos desafios da competitividade internacional, colocados pela mudança estrutural nos fluxos de comércio internacional e pela evolução da estrutura de especialização internacional das economias, particularizando esta análise para o posicionamento de Portugal face à “Tríade” da economia mundial, a qual cada vez mais polariza o comércio e as finanças internacionais.

Tendo em consideração que os fluxos de comércio internacional se assumem como uma parte integrante fundamental do posicionamento competitivo das economias nacionais e que os ritmos de crescimento do comércio internacional constituem um bom indicador da integração em profundidade que caracteriza a globalização, esta tese procura responder a questões como:

- Qual a validade do quadro teórico tradicional e das novas teorias de comércio internacional perante os elementos estruturantes do novo enquadramento competitivo internacional e quais os principais contributos destas formulações teóricas para a compreensão dos desafios colocados à competitividade das economias nacionais no contexto da globalização?
- Perante o crescimento avassalador do comércio externo, quais as principais alterações detectadas na estrutura de comércio internacional das diversas economias, nomeadamente no que diz respeito ao aumento da importância do comércio intra-ramo no comércio mundial, e quais as alterações que este fenómeno acarreta aquando da análise e sistematização das principais determinantes do comércio?
- É possível que os custos de ajustamento colocados às economias nacionais difiram consoante a natureza do comércio intra-ramo, nomeadamente no que diz respeito à sua natureza vertical e horizontal?
- Sendo, actualmente, a competitividade um termo largamente difundido e de utilização cada vez mais frequente nos mais variados contextos, quais os principais contributos que vieram enriquecer o aceso debate sobre a definição, dimensões, elementos e “quantificação” da competitividade internacional dos países?

- ❑ Quais as alterações detectadas nas especificidades do comércio externo português face às estruturas comerciais dos principais pólos dinamizadores da economia mundial em termos do posicionamento competitivo nacional nas trocas internacionais?
- ❑ O que se pode apreender em termos do tipo de comércio predominante na estrutura de comércio internacional portuguesa, nomeadamente no que diz respeito aos determinantes do padrão de especialização e ao posicionamento competitivo?
- ❑ Qual o potencial de sustentabilidade competitiva da especialização internacional da economia nacional?

Neste sentido, após este primeiro capítulo introdutório, o **segundo capítulo** deste trabalho analisa a evolução dos quadros teóricos explicativos do comércio internacional, procurando reter os seus principais contributos para a compreensão da actual estrutura de relações comerciais internacionais, bem como aferir quanto à sua validade na actual envolvente da economia mundial.

Deste modo, a análise inicia-se colocando o foco nas teorias de comércio tradicionais – a teoria clássica e a teoria neoclássica – formuladas para explicar o comércio do “lado da oferta” com base no conceito de vantagem comparativa, sendo em seguida sistematizados os principais resultados das novas abordagens teóricas alternativas, modelizadas com o objectivo de reflectir as transformações que se têm vindo a registar na economia mundial, incorporando, para tal, pressupostos que se afastam da teoria tradicional, nomeadamente, a consideração de um papel activo da procura, desfasamentos na difusão tecnológica, existência de economias de escala, mobilidade internacional de capital, concorrência imperfeita, entre outros.

De facto, as novas teorias de comércio internacional são desenvolvidas com o objectivo de explorar áreas, até então, negligenciadas, quer pela teoria clássica, quer pelo modelo Heckscher-Ohlin, e como tal, incorporam hipóteses, até então rejeitadas, com o objectivo de tentarem apresentar algum poder explicativo para situações não enquadradas pelas teorias tradicionais, nomeadamente, para a tendência de concentração das trocas comerciais entre países desenvolvidos (que podem apresentar algumas semelhanças nas estruturas económicas e dotações factoriais aproximadas) e a importância crescente do comércio intra-ramo (produtos de natureza semelhante).

As formulações teóricas mais recentes, de forma a validarem o seu poder explicativo na actual envolvente internacional, vêm-se confrontadas com a necessidade de

contextualizar diversas modificações detectadas no novo ambiente internacional, nomeadamente, no que diz respeito à importância crescente do fenómeno do comércio intra-ramo. Neste sentido, dado que o comércio intra-ramo constitui actualmente um importante segmento do comércio internacional, o objecto do **terceiro capítulo** incide, precisamente, na análise do comércio internacional desta natureza. Desta forma, em primeiro lugar, são identificadas possíveis explicações que fundamentem a ocorrência deste fenómeno, sendo em seguida detectados os principais factores subjacentes ao aparecimento do comércio intra-ramo consoante os níveis de desenvolvimento dos países, e comentado o grau de intensidade deste fenómeno na estrutura comercial de um país de acordo com o seu nível de desenvolvimento e natureza dos bens comercializados.

Em segundo lugar, neste capítulo, é abordada a distinção do comércio intra-ramo de natureza horizontal e de natureza vertical, o que se revela útil, dada a divergência entre as explicações que fundamentam a ocorrência de cada um dos tipos de comércio intra-ramo e a sua relação com o grau de desenvolvimento dos países, bem como, dadas as diferenças existentes ao nível de custos de ajustamento resultantes de uma alteração na especialização, consoante o predomínio de uma diferenciação horizontal ou vertical do produto.

Em terceiro lugar são sistematizadas diversas metodologias vocacionadas para a medição empírica do fenómeno de comércio intra-ramo, nomeadamente tendo em consideração o objectivo de distinção entre a decomposição internacional da cadeia de valor e as exportações e importações simultâneas de produtos substitutos – o “comércio nos dois sentidos”.

O aceso debate sobre a competitividade internacional dos países, que podemos testemunhar nos dias de hoje, em parte estimulado pelo aumento do peso do comércio internacional na economia mundial, pela crescente interdependência económica entre as nações e pelo acentuar das divergências entre as *performances* dos países em termos de comércio e crescimento económico, levou-me a abordar no **quarto capítulo** deste trabalho, a questão da competitividade internacional, que se tornou um conceito largamente difundido devido ao generalizado interesse em proceder a uma análise comparativa do desempenho das diferentes economias.

Tendo em conta que a determinação da competitividade internacional de um país se reveste de elevada complexidade, dado o carácter multi-dimensional e dinâmico

subjacente ao conceito em causa, a primeira parte deste quarto capítulo pretende ilustrar os diversos elementos de *performance* conjugados no conceito de competitividade, de forma a clarificar a multiplicidade de factores intervenientes neste domínio e para salientar as dimensões determinantes do conceito de competitividade.

Na segunda parte do capítulo são expostos diferentes posicionamentos teóricos face ao conceito de competitividade e suas dimensões determinantes, num contexto em que a validade teórica do paradigma da competitividade – custo tem vindo a ser questionada, ganhando relevo um novo paradigma, por vezes designado como “visão sistémica da competitividade”, que concebe a competitividade como um conceito de natureza plurideterminada, dinâmica e sistémica. Neste sentido, por ser uma referência inquestionável no domínio da competitividade, nomeadamente por ter revolucionado o quadro tradicional de abordagem da questão da competitividade nacional, a análise das abordagens teóricas à questão da competitividade, é inicializada tendo por base alguns dos principais contributos decorrentes da Teoria das Vantagens Competitivas das Nações desenvolvida por Michael Porter. Em seguida, é alvo da análise a perspectiva de abordagem da questão da competitividade internacional desenvolvida por Paul Krugman, o qual se distingue de outros posicionamentos teóricos devido às suas afirmações algo polémicas e críticas relativamente a determinadas posturas de abordagem do conceito, pelo que importa sintetizar os principais contributos decorrentes desta perspectiva. Por último, a análise dos posicionamentos teóricos face à questão da competitividade é complementada com diversas posturas teóricas adicionais, que recentemente forneceram diversos contributos que permitiram enriquecer a análise da formação da vantagem competitiva e que salientaram o papel de diversas dimensões determinantes da competitividade, até então negligenciadas.

A terceira parte deste capítulo tem como âmbito a análise da determinação do grau de competitividade de um país, o que se reveste de uma elevada complexidade dada a variedade de factores que influem na sua determinação. Dado que a competitividade é um processo complexo, dinâmico e multi-dimensional, não existe uma única medida que forneça uma boa reflexão sobre o ambiente competitivo, sendo aconselhável a análise conjunta de uma bateria de indicadores que incidam sobre este domínio, pelo que são apresentados diferentes indicadores usualmente identificados como medidas da competitividade internacional.

O **quinto capítulo** tem como objecto de estudo a evolução do padrão de comércio externo português com os principais pólos dinamizadores da economia mundial – a denominada “Tríade” – a fim de aferir o posicionamento competitivo da economia nacional. Neste sentido, é desenvolvida, ao longo deste capítulo, uma análise comparativa da evolução das especificidades da estrutura de comércio externo português e das especificidades dos principais pólos dinamizadores da economia mundial, de forma a avaliar as tendências a nível do posicionamento competitivo da economia nacional face à denominada “Tríade”, bem como a aferir quanto a eventuais tendências de periferização da economia nacional no espaço económico onde se integra, a União Europeia.

Deste modo, este capítulo pretende caracterizar as especificidades do comércio externo português, avaliar as alterações detectadas na estrutura do comércio internacional português, tecer considerações quanto à avaliação da especialização nacional em termos de comércio internacional e detectar as trajectórias competitivas da economia nacional em termos do seu posicionamento nas trocas internacionais.

Neste sentido, a análise é estruturada em três partes. Numa primeira parte são feitas considerações quanto às especificidades da estrutura de comércio externo português e são detectadas as suas principais alterações face às estruturas comerciais dos principais pólos dinamizadores da economia mundial, a fim de se averiguar se têm vindo a ser desenhadas tendências de convergência (ou pelo contrário de divergência), recorrendo para tal efeito à análise do comportamento evolutivo de indicadores como as Exportações por Habitante, as Importações por Habitante, a Taxa de Cobertura e a Posição de Mercado enquanto medida de “competitividade revelada”.

A segunda parte do capítulo visa caracterizar a estrutura de comércio internacional português em termos do tipo de comércio predominante, pelo que é analisada a evolução do comércio intra-ramo, com recurso a duas metodologias distintas, mas de cariz complementar, o indicador de comércio intra-ramo de Grubel-Lloyd e a metodologia do CEPIL. De facto, enquanto que o indicador de Grubel e Lloyd é vocacionado para apurar a intensidade de sobreposição do comércio, a metodologia do CEPIL permite distinguir entre comércio inter-ramo e comércio intra-ramo diferenciado horizontal ou verticalmente (com diferenciação vertical favorável ou desfavorável), através da determinação da qualidade relativa das exportações face às importações, permitindo, deste modo, apurar as determinantes do padrão de especialização comercial do país, que podem estar

relacionadas com o conceito de vantagens competitivas, ou associadas à noção de vantagens comparativas.

Deste modo, a análise do tipo de comércio predominante, permitirá aferir quanto às especificidades das relações entre os parceiros comerciais, nomeadamente em termos de nível de desenvolvimento da estrutura produtiva, grau de afastamento competitivo e apreender eventuais indícios de “periferização”, ou pelo contrário detectar sinais de forte integração, no campo de aproximação das estruturas produtivas ou da convergência dos níveis de competitividade da economia portuguesa em relação aos centros de desenvolvimento económico considerados.

Na segunda parte do quinto capítulo é, também, desenvolvida uma análise das dificuldades de ajustamento do tecido produtivo português face à “Tríade”, tendo como base uma evolução conjunta dos níveis de comércio intra-ramo e da competitividade.

Na terceira parte do capítulo é examinada a evolução do perfil de especialização internacional da economia nacional, sendo em seguida apreciados os factores de competitividade e os níveis de intensidade tecnológica subjacentes aos sectores mais relevantes no perfil de especialização, de forma a aferir o eventual potencial da especialização nacional como indutora de progressos competitivos, ou pelo contrário, para detectar se a mesma depende de factores que indiciam um fraco potencial de sustentabilidade, podendo acarretar possíveis estrangulamentos competitivos.

2 TEORIAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL: QUADRO TEÓRICO TRADICIONAL E TEORIAS MAIS RECENTES

A nível das tendências que se têm vindo a manifestar na economia mundial, ao longo dos últimos anos, inclui-se o crescimento do comércio internacional a ritmos mais acentuados que o crescimento da produção mundial. Além deste aumento na intensidade das trocas (que é um reflexo do maior grau de abertura das economias) detectam-se, também, consideráveis alterações na estrutura e orientação geográfica dos fluxos. Por outro lado, o fenómeno do comércio intra-ramo tem vindo a ganhar cada vez maior expressão, sobretudo entre países com níveis de desenvolvimento económico aproximados.

Em simultâneo tem-se vindo a assinalar uma concentração das trocas entre os países mais desenvolvidos, evidenciando o comércio uma tendência de polarização na “Tríade” UE, EUA/NAFTA e Japão/Ásia do Sudeste.

O crescimento do comércio internacional, nas últimas décadas, tem vindo a ser acompanhado por um estrondoso crescimento nos movimentos de capitais, manifestando estes dois tipos de fluxos, sinais de interacção recíproca em termos de fortalecimento da intensidade e orientação geográfica.

O conceito de nação como espaço bem definido, subjacente às análises tradicionais das relações internacionais, torna-se cada vez mais ténue, à medida que a economia mundial se torna mais integrada e global, sendo este processo de globalização acompanhado pela formação de espaços de integração económica com diversos graus de profundidade.

Estas mudanças complexas na economia mundial vieram questionar o poder explicativo das teorias tradicionais de comércio internacional (a teoria clássica e a teoria neoclássica) e estimularam o surgimento de quadros teóricos alternativos.

Neste sentido, a análise que se segue apresenta as teorias de comércio tradicionais, formuladas para explicar o comércio do “lado da oferta”, com base no conceito de vantagem comparativa e as novas abordagens teóricas alternativas, modelizadas com o objectivo de reflectir as transformações que se têm vindo a registar na economia mundial, recorrendo, para tal, a pressupostos que se afastam da teoria tradicional, tais como, papel

activo da procura, influências da tecnologia, economias de escala, existência de comércio intra-ramo, entre outros.

2.1 A VISÃO DO COMÉRCIO INTERNACIONAL PELOS PRIMEIROS AUTORES CLÁSSICOS

No final do século XVIII, a visão do comércio internacional começou a mudar, com os primeiros autores clássicos, como David Hume e Adam Smith, a desafiar os princípios do mercantilismo, que tinham como pressuposto a identificação da riqueza de um país com a detenção de metais preciosos, e não com a sua capacidade produtiva.

David Hume com o desenvolvimento do mecanismo *preço-espécie-fluxo*, desafiou a visão mercantilista de que uma nação poderia acumular infinitamente metais preciosos, sem quaisquer repercussões na sua competitividade internacional. O autor considerou que a acumulação de metais preciosos possibilitada por um saldo comercial excedentário, contribuiria para um aumento da oferta de moeda, o que geraria um aumento de preços e de salários, levando a uma diminuição da competitividade do país. De referir que Hume assumia que as variações na oferta monetária exerceriam um impacto nos preços, em vez de na produção ou emprego. Em simultâneo, a perda de metais preciosos no país deficitário, reduziria a oferta de moeda, diminuindo os preços e salários e aumentando a sua competitividade. Deste modo, os saldos excedentário ou deficitário produziam repercussões internas, que actuariam no sentido de remoção do excedente ou défice, sendo que a transferência de metais preciosos entre os países funcionava como um mecanismo de ajustamento automático, que visava equilibrar o saldo da balança comercial.

Adam Smith assumiu que a riqueza de uma nação se reflectia na sua capacidade produtiva e não nas suas reservas de metais preciosos. Smith visualiza o mercado externo como um meio de libertar os excedentes internos e como uma oportunidade de obter novos produtos (não produzidos internamente). Na sua modelização o autor utiliza como hipóteses base a existência de dois países, dois produtos e um único factor de produção, o trabalho.

Smith defendeu que os países dever-se-iam especializar e exportar os bens nos quais detinham *vantagens absolutas* e importar os bens nos quais o seu parceiro comercial

apresentasse vantagens absolutas. No caso de um país apresentar, relativamente a outro, vantagens nos dois produtos, segundo o princípio das vantagens absolutas, não existiriam trocas comerciais.

A teoria de Smith revestiu-se de um importante relevo para a época, pelo facto de pressupor que o comércio pode ser mutuamente benéfico para ambos os países, não sendo o comércio conotado com um jogo de soma-nula, tal como os mercantilistas haviam defendido. A equiparação do comércio a um *positive-sum game*, constituiu um poderoso argumento para a expansão das trocas comerciais e para a atenuação de diversos controlos comerciais, que caracterizaram o período mercantilista.

Com especialização completa, os preços relativos internacionais estarão compreendidos entre os valores dos preços relativos nacionais em autarcia. A especialização e o comércio internacional geram vantagens para as nações, uma vez que proporcionam um acréscimo na produção dos dois produtos, aumentando as quantidades dos bens disponíveis para consumo em cada país, o que eleva o bem-estar social.

2.2 OS CONTRIBUTOS DO MODELO RICARDIANO PARA A TEORIA CLÁSSICA: O CONCEITO DE VANTAGEM COMPARATIVA

O mecanismo preço-espécie-fluxo desenvolvido por Hume e a Teoria das Vantagens Absolutas de Adam Smith foram essenciais para incentivar o comércio livre, em detrimento do proteccionismo, tendo esse incentivo sido enfatizado pelo trabalho de **David Ricardo**.

“Num sistema de comércio perfeitamente livre, cada país consagra o seu capital e trabalho às actividades que lhe são mais rendosas. Esta procura da vantagem individual coaduna-se admiravelmente com o bem-estar universal.” (Ricardo, 1817, p.149)

O autor utiliza na sua modelização as seguintes hipóteses base: Cada país tem uma dotação fixa de recursos; Os factores de produção possuem mobilidade no interior dos países, mas não apresentam mobilidade entre os países; Considera-se válida a teoria do valor trabalho, e assim sendo, o valor relativo de um bem é baseado unicamente na sua incorporação relativa de valor trabalho. (De um ponto de vista da produção, tal implica que i) não se utilizam quaisquer outros inputs no processo de produção, ou ii) os outros inputs

são valorizados em termos do trabalho incorporado na sua produção, ou iii) o rácio dos outros inputs/ trabalho é idêntico em todas as indústrias. Assim sendo, um bem que incorpore duas horas de trabalho na sua produção custa duas vezes mais que um bem que incorpore apenas uma hora de trabalho.); A tecnologia diverge entre os países; Os custos de produção são constantes, o que significa que a curva de oferta para qualquer bem é horizontal; Existe pleno emprego; A economia funciona em concorrência perfeita; Não existem obstáculos governamentais à actividade económica; Os custos de transporte internos e externos são nulos; e consideram-se dois países e dois bens.

Na perspectiva de Adam Smith não existiria uma base para a troca entre dois países, no caso em que um deles detivesse vantagens absolutas na produção de ambos os bens. No entanto, Ricardo considera que mesmo quando um dos países apresente vantagens absolutas nos dois bens, desde que os custos relativos dos bens diverjam entre os países, continuarão a existir vantagens, para ambos, decorrentes da especialização. Assim, o princípio das vantagens absolutas é substituído pelo *princípio das vantagens comparativas*. Cada país especializar-se-á na produção do bem que apresente um custo relativo em autarcia inferior ao custo relativo em autarcia, desse mesmo bem, no outro país. No caso de igualdade dos sistemas de preços relativos dos países, então, não existirão quaisquer incentivos para o comércio e para a especialização.

A base das trocas comerciais decorre da existência de diferentes rácios de preços em autarcia entre os dois países, conduzindo à especialização completa dos países nos bens onde detêm vantagens comparativas.

Ricardo visualizava o comércio como um mecanismo de redução do factor trabalho necessário para obter os bens, sendo que com o comércio podiam ser obtidos mais bens, do que seria possível, utilizando as mesmas quantidades de factor trabalho, em autarcia, o que significava que o comércio era benéfico para ambos os parceiros comerciais.

Em cada país, com o decorrer das trocas comerciais, tende a aumentar o preço relativo do bem exportado em termos do bem importado. Assim, os rácios dos preços relativos dos bens que vigoravam em autarcia tendem, com o comércio, a convergir.

Quanto mais próximos forem os termos de troca e o rácio de preços interno de um país em autarcia, menores são os ganhos que esse país pode obter com o comércio. No limite, o país cujo rácio de preços em autarcia igualizasse os termos de troca, não obteria

quaisquer ganhos com o comércio, sendo indiferente perante o mesmo, enquanto que o outro país recolheria todos os ganhos comerciais.

A teoria Clássica, segundo Appleyard e Field (1998), não oferece uma explicação satisfatória sobre o facto das condições de produção divergirem entre os países. No entanto, a teoria deixa claro que, mesmo se um país é em termos absolutos mais eficiente na produção de todos os bens, existe incentivo ao comércio, caso se detectem diferenças no grau de eficiência relativa da produção dos bens. Assim sendo, existe uma base para a troca entre um país em vias de desenvolvimento e um país industrializado que seja mais eficiente na produção de todos os bens, já que ambos podem beneficiar da especialização e do comércio dos bens, nos quais detêm vantagens comparativas.

Os economistas clássicos transmitiram a ideia de que o comércio pode ser um vector de crescimento económico e de desenvolvimento, e como tal deverá ser encorajado. Adam Smith considerou que as exportações propiciavam ao país a utilização de recursos, que de outra forma não seriam utilizados. Ricardo, por seu turno, defendeu que os benefícios do comércio resultavam, não apenas do emprego de recursos subutilizados, mas também de uma utilização mais eficiente dos recursos domésticos, por via da especialização da produção de acordo com a vantagem comparativa.

Além dos ganhos estáticos provenientes da reafecção de recursos, possibilitando uma utilização mais eficiente dos mesmos, **John Stuart Mill** tornou mais lato o conjunto de benefícios provenientes das trocas comerciais, referindo os efeitos dinâmicos do comércio que, segundo o autor, se revestiam de uma importância crítica para o desenvolvimento económico de um país. Estes efeitos incluíam a capacidade de atrair capital estrangeiro e tecnologia externa e produziam benefícios associados ao crescente contacto com outros países e culturas, que se manifestavam sob a forma de estímulos ao empreendedorismo e a inovações.

"There is much misconception in the common notion of what commerce does for a country...Commerce is virtually a mode of cheapening production...But there are, besides, indirect effects, which must be counted as benefits of a high order. One is, the tendency of every extension of the market to improve the processes of production...Inducing ...to work harder for the gratification of their new tastes, and even to save, and accumulate capital...But the economical advantages of commerce are surpassed in importance by those effects which are intellectual and moral. It is hardly possible to overrate the value, in

the present low state of human improvement, of placing human beings in contact with persons dissimilar to themselves, and with modes of thought and action unlike those with which they are familiar.” (Mill, 1871, p. 580-581)

John Stuart Mill propôs-se a explicitar o processo de formação da relação de troca internacional, que segundo Smith e Ricardo se situaria algures entre os preços relativos em autarcia. Mill considerou que a relação de troca era determinada pela força recíproca das procuras de cada país em cada um dos produtos, sendo que o país que revelasse menor propensão para o consumo de bens estrangeiros e maior propensão para o consumo de bens nacionais, retiraria maiores benefícios do comércio internacional.

No caso de países de desigual dimensão, a “lei da procura recíproca” de Mill aponta para que os países mais pequenos retirem mais vantagens do comércio internacional, uma vez que vigorará a relação de preços do país de maior dimensão.

O modelo de Ricardo pode ser tornado mais realista com algumas extensões, tais como, com a incorporação de salários e taxas de câmbio. A generalização do modelo Ricardiano a n bens e a determinação dos salários relativos e do padrão de troca entre os dois países, dadas as suas dotações iniciais de factor trabalho, foram demonstradas por Rudiger Dornbusch, Stanley Fischer e Paul Samuelson (1977). Assim sendo, foi estabelecido um ranking dos bens, começando naquele no qual o país 1 tem uma produtividade relativa maior (menores exigências relativas de factor trabalho). A localização da produção dos bens (país 1 ou país 2) dependerá dos salários relativos e da taxa de câmbio, sendo que o país 1 exportará os bens com um rácio de produtividade do país 1 relativamente ao país 2, que supere o rácio dos salários relativos.

A explicação do modelo Clássico relativamente ao comércio internacional não assumia custos de transporte, sendo que a sua consideração ilustra que os produtos sujeitos a elevados custos de transporte, necessitam de ter num país uma vantagem de custos de produção consideravelmente elevada, para poderem ser exportados.

Num modelo com dois países e dois bens, o padrão de troca era simples de ser determinado com base na vantagem comparativa, baseada nas exigências relativas de factor trabalho. No modelo monetarizado, com dois países e com múltiplos bens, o padrão de troca era determinado pelas exigências relativas de factor trabalho e pelos salários relativos. Com vários países, a determinação do padrão de troca não é tão linear, sendo

que o incentivo à troca é maior entre dois países, quanto maiores as diferenças nos preços de autarcia.

Ao nível da análise empírica do modelo Ricardiano, o “teste” mais mencionado continua ser um dos primeiros estudos empíricos, conduzido por MacDougall¹ em 1951. Neste estudo foi analisada a consistência da performance exportadora relativa do Reino Unido e dos EUA, com as produtividades relativas do trabalho e com o rácio salarial nos dois países.

O autor defendeu que os EUA deveriam ser mais competitivos que o RU nos mercados mundiais, quando a sua produtividade de trabalho fosse mais elevada que a do RU, após terem sido tomadas em conta as diferenças no rácio salarial. Assim sendo, o valor das exportações dos EUA deveria superar o valor das exportações do RU, numa determinada indústria, quando o rácio da produtividade do trabalho nos EUA em relação à produtividade do trabalho no RU, naquela indústria, superasse o rácio dos salários entre os EUA e o RU. Como em 1937 os salários americanos eram em média o dobro dos do RU, a hipótese de trabalho consistia em verificar se $X_{ik}/X_{i^*k} > 1$ quando $q_{ik}/q_{i^*k} > 2$ (com X como as exportações, q a produtividade do trabalho e i , i^* e k respectivamente como os índices para os EUA, RU e um terceiro mercado).

Os resultados empíricos obtidos tenderam a confirmar as previsões do modelo Clássico, já que em 25 produtos analisados, 20 satisfizeram a previsão. No entanto, outros autores demonstraram que os resultados empíricos obtidos podem ser enquadrados no contexto de outros modelos.²

Apesar do modelo Clássico parecer ser limitado para a análise do complexo sistema de produção mundial dos dias de hoje, alguns economistas revelaram interesse na avaliação da aplicação das conclusões gerais do modelo ao comércio internacional. No entanto, apesar de alguns resultados empíricos sugerirem que o modelo Clássico pode ser, em geral, consistente com alguns padrões comerciais detectados, eles não sugerem, de forma alguma, que este modelo é suficiente para compreender a base para o estabelecimento de fluxos comerciais. No complexo mundo actual de trocas comerciais, o modelo Clássico apresenta diversas limitações que restringem a sua utilidade.

¹ Cfr. Appleyard & Field (1998)

² Markusen et al. (1995)

2.3 A TEORIA NEOCLÁSSICA

A **Teoria Neoclássica** explica o princípio das vantagens comparativas e da especialização dos países tendo como base as dotações factoriais, tal como é explicitado pelo modelo Heckscher-Ohlin ou pelo modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (devido aos contributos que este autor trouxe no final dos anos 40 ao modelo inicial).

2.3.1 O Teorema Heckscher-Ohlin

Os efeitos das dotações factoriais no comércio internacional foram analisados no início do século XX por dois economistas, Eli **Heckscher**, em 1919, e Bertil **Ohlin**, em 1933. No modelo Heckscher-Ohlin, o estabelecimento das trocas comerciais é estimulado pela verificação de uma abundância relativa de um factor de produção, o que gera a vantagem comparativa.

A análise desenvolvida por Heckscher e Ohlin tem por base diversas hipóteses simplificadoras³, tais como: i) considera-se que existem dois países, dois bens homogéneos, e dois factores de produção homogéneos cujos níveis iniciais são fixos e diferem, em termos relativos, entre os países; ii) a tecnologia é idêntica em ambos os países, ou seja, as funções de produção são semelhantes nos dois países; iii) existem rendimentos constantes à escala, nos dois bens, para ambos os países; iv) os dois bens possuem diferentes intensidades factoriais, e as respectivas intensidades factoriais dos bens não se alteram com mudanças nos rácios de preço dos factores; v) os gostos e as preferências são os mesmos em ambos os países e são homotéticas vi) existe concorrência perfeita em ambos os países; vii) Os factores são perfeitamente móveis no interior de cada país, mas não existe mobilidade factorial entre os países; viii) não existem custos de transporte; xix) não existem políticas que restrinjam o comércio de bens entre os países ou que interfiram na determinação dos preços e do output no mercado.

A hipótese de existência de diferentes dotações relativas de factores entre os países e a hipótese de que os bens são intensivos num determinado factor (independentemente dos preços relativos dos factores), são especialmente críticas para a explicação do surgimento e estrutura do comércio no modelo Heckscher-Ohlin (H-O).

³ Appleyard & Field (1998)

Uma análise superficial e imediata levaria a crer que, quanto mais abundante a oferta de um factor, menor tende a ser o seu preço. No entanto, os preços dos factores reflectem não só a disponibilidade física dos mesmos, mas também a estrutura da procura final e a tecnologia de produção utilizada. Não obstante este facto, como o modelo H-O assume que a tecnologia e os gostos e preferências são idênticos em ambos os países (com as influências tecnológicas e da procura neutralizadas entre os países) o país com o maior rácio K/L (sendo K o capital e L o trabalho), também tenderá a possuir o menor rácio r/w (sendo r o preço do capital e w o preço do trabalho).

Um bem é intensivo num determinado factor (x) quando o rácio de utilização desse factor (x) em relação a outro (y) é superior ao rácio de utilização desses mesmos factores, num outro bem. O modelo H-O assume que os bens possuem diferentes intensidades factoriais e que esta diferença não se altera com mudanças nos preços relativos dos factores. Esta situação não impede que se substitua capital por trabalho, se o capital se tornar mais dispendioso em termos relativos. No entanto, apesar das variações nos preços relativos dos factores poderem induzir modificações nos rácios capital/trabalho para ambos os bens, essas variações nunca invertem as intensidades factoriais dos bens (isto é, o bem intensivo em trabalho nunca se tornará intensivo em capital).

De referir, que alguns pressupostos do modelo Neoclássico necessitam de ser examinados com precaução, nomeadamente, a concepção de um processo de reafecção imediata e sem custos dos factores de produção à medida que se alteram os preços relativos e que os países se deparam com novas oportunidades de troca. Na prática o processo de ajustamento face às alterações nos preços relativos, pode nem ser imediato, nem simplificado, e estes problemas de mobilidade dos factores não são considerados na teoria. Por outro lado, o modelo assume a hipótese de pleno emprego dos factores de produção, o que não é necessariamente válido para todas as economias.

A existência de diferentes preços relativos de factores gera diferentes preços relativos de bens em autarcia, e consequentemente, existe uma base para a troca. Assim sendo, o Teorema H-O (segundo uma versão posteriormente designada de “conteúdo em bens”) considera que um país exportará o bem que utiliza mais intensivamente, em termos relativos, o seu factor de produção relativamente mais abundante e importará o bem que utiliza mais intensivamente, em termos relativos, o seu factor de produção relativamente escasso.

Segundo o teorema cada país tenderá a especializar-se no bem que utiliza de modo mais intensivo o factor mais abundante. No entanto, ao contrário da teoria Clássica, a especialização será incompleta, sendo que cada país produzirá as quantidades que contribuam para igualar os custos de oportunidade internos aos preços relativos internacionais.

A primeira generalização⁴ do modelo Heckscher-Ohlin na versão conteúdo em bens foi feita por Jones em 1956 para n bens, 2 factores e 2 países e é conhecida pela versão em cadeia. Deardorff desenvolveu a generalização do teorema para qualquer número de bens, factores e países (com e sem igualização do preço dos factores) e concluiu que o teorema é válido apenas como proposição fraca, ou seja, em média os países exportam os bens intensivos nos factores abundantes em termos relativos e importam os bens intensivos nos factores escassos em termos relativos. Assim sendo, não é possível garantir que o país possui vantagens comparativas em todos os bens exportados, nem que possui desvantagens comparativas em todos os bens importados.

2.3.2 O Teorema da Igualização dos Preços dos Factores

Com a especialização incompleta e com a igualização dos preços dos bens, o “Teorema da Igualização dos Preços dos Factores” considera que os preços absolutos e relativos dos factores tenderão a igualar-se nos dois países, o que sugere que o comércio livre seria um substituto da mobilidade internacional dos factores.

Com o desenrolar das trocas comerciais entre os países, detecta-se uma convergência dos preços dos produtos, possibilitada pelo aumento do preço do produto que utiliza intensivamente o factor relativamente mais abundante e pela diminuição do preço do produto, que utiliza intensivamente o factor relativamente mais escasso no país. Esta alteração nos preços finais dos produtos tem implicações nos preços dos factores de ambos os países, tal como foi defendido por Samuelson (1949).

Considerando dois países que produzem os bens A e B, sendo A o bem intensivo em trabalho, B o bem intensivo em capital, o país I relativamente abundante em capital (K) e o país II relativamente abundante em trabalho (L). Com a abertura ao comércio, o preço

⁴ Cfr. Faustino (1989)

de A aumenta e o preço de B diminui no país II, incentivando os produtores a aumentarem a produção de A e a diminuírem a produção de B. No entanto, tal exige uma reafecção dos recursos, que necessitam de ser, em parte, deslocados da produção de B para A.

No entanto, o montante de recursos libertos da produção de B difere do montante de recursos absorvidos pelo aumento da produção de A, devido a divergências nas intensidades factoriais relativas dos bens. A combinação de recursos liberta da produção de B, não contém a relação capital/trabalho desejável para expandir a produção de A, já que B, como bem intensivo em capital, utiliza uma combinação de recursos que contém relativamente mais capital que a desejada pelos produtores de A. Assim, detecta-se um aumento na procura de trabalho e uma diminuição na procura de capital, à medida que se verifica o ajustamento.

Assumindo que a oferta de factores é fixa, estas alterações no mercado levam a um aumento no preço do trabalho (w) e a uma diminuição no preço do capital (r), e assim $(w/r)_{II}$ aumenta. Os ajustamentos no preço e na produção conduzem a um rácio $(K/L)_{II}$ mais elevado em ambas as indústrias no país abundante em trabalho. Em simultâneo, no país I (abundante em capital) ocorre um ajustamento análogo, detectando-se uma diminuição no rácio $(w/r)_I$ e como resultado o rácio $(K/L)_I$ diminui em ambas as indústrias.

Antes do desencadear das trocas comerciais observava-se que $(w/r)_I > (w/r)_{II}$, contudo, com o comércio, o rácio dos preços dos factores diminui no país I e aumenta no país II. Assim sendo, o comércio expande-se até que ambos os países enfrentem os mesmos preços relativos dos factores. Este resultado é conhecido como o Teorema da Igualização dos Preços dos Factores, sendo referido várias vezes, como a segunda mais importante contribuição da análise de H-O (a primeira é o teorema H-O) e consiste em considerar que: *Em equilíbrio, com ambos os países a enfrentarem os mesmos preços relativos (e absolutos) dos produtos, a terem a mesma tecnologia e com rendimentos constantes à escala, os custos relativos e absolutos vão igualar-se, por via da igualização dos preços dos factores.*

O comércio nos bens finais substitui o movimento de factores entre os países, levando a um aumento no preço do factor abundante e a uma diminuição no preço do factor escasso, nos parceiros comerciais, até que os preços relativos dos factores se igualem. No entanto, não existirá igualização completa dos preços dos factores, se os preços relativos dos produtos não se igualarem com o comércio.

Tal como o economista Robert Mundell (1957) reconheceu, obter-se-ia o mesmo resultado relativo aos preços dos bens e dos factores, se os factores fossem móveis entre os países e se não existisse mobilidade de produtos finais à escala internacional. Neste caso, os factores abundantes em termos relativos deslocar-se-iam dos países com menores preços relativos, para países com preços mais elevados. Estes movimentos dos factores continuariam até que os preços dos factores (e dos bens) fossem igualizados, (assumindo que o movimento de factores não tem custos associados). Assim sendo, os movimentos dos bens e dos factores são vistos como substitutos um do outro, “...that an increase in trade impediments stimulates factor movements and that an increase in restrictions to factor movements stimulates trade”. (Mundell, 1957, p. 321)

2.3.3 O Teorema Stolper-Samuelson

Um terceiro aspecto da análise H-O diz respeito aos efeitos do comércio internacional na distribuição do rendimento. Assim sendo, dados os resultados do teorema da igualização dos preços dos factores, o teorema Stolper-Samuelson considera que numa *situação de pleno emprego, o aumento no preço do factor abundante e a diminuição no preço do factor mais escasso devido ao comércio, contribuem para que os proprietários do factor abundante vejam os seus rendimentos reais aumentar, enquanto que os proprietários do factor mais escasso vêem os seus rendimentos reais a diminuir*. Este teorema foi desenvolvido por Wolfgang Stolper e Paul Samuelson em 1941.

Assim sendo, com o comércio, a distribuição do rendimento tende a favorecer os proprietários do factor abundante. Logo, não é surpreendente que os proprietários do factor abundante tendam a ser “free traders”, enquanto que os proprietários dos recursos mais escassos têm incentivo para defender medidas proteccionistas.

Apesar de diversas limitações, já que muitas hipóteses do modelo Heckscher-Ohlin não se verificam na prática, o modelo H-O fornece alguns contributos sobre algumas possíveis consequências do comércio sobre o preço relativo dos factores. Assim sendo, o comércio gerado com base em vantagens comparativas, pode gerar um aumento da procura do factor abundante, contribuindo para o aumento do preço deste factor (assumindo que a presença de recursos não utilizados não absorve inteiramente a pressão do preço).

De ressaltar que os resultados do modelo Heckscher-Ohlin devem ser enquadrados num conjunto rigoroso de hipóteses, tais como, gostos e preferências idênticos nos parceiros comerciais (caso contrário não é possível prever os rácios de preços em autarcia), a inexistência de inversão nas intensidades factoriais, ajustamentos factoriais da produção de um bem para outro bem imediatos em resposta a alterações nos preços relativos, a inexistência de custos de transporte (cuja consideração pode reduzir o volume de comércio, evitar a igualização dos preços relativos dos factores, e até pode conduzir à presença de bens não transaccionáveis). É, também, evidente que diversas outras hipóteses, como rendimentos constantes à escala, idênticos níveis tecnológicos, inexistência de medidas proteccionistas, concorrência perfeita, não são aplicáveis ao mundo actual, o que pode comprometer os resultados do modelo.

2.3.4 Testes empíricos

O primeiro grande teste empírico ao teorema H-O foi conduzido por Wassily W. Leontief e publicado em 1953⁵, tendo como base as relações comerciais internacionais dos EUA. Em relação aos outros países os EUA, no ano em análise (1947), aparentavam ser o país com maior abundância relativa de capital, o que implicaria que, segundo o modelo, as exportações americanas comportassem essencialmente bens intensivos em capital e as importações se apresentassem como sendo intensivas em trabalho.

No entanto, os resultados de Leontief revelaram a situação oposta, ou seja, as exportações do país eram compostas, no essencial, por bens intensivos em trabalho e as importações eram intensivas em capital, já que Leontief concluiu que, nos EUA, a razão capital-trabalho nas importações excedia a das exportações em 23%. Estes resultados ficaram conhecidos como o “Paradoxo de Leontief” e surtiram um impacto significativo no campo analítico.

⁵ Cfr. Markusen et al. (1995)

Quadro 1- O Paradoxo de Leontief

	Conteúdo de um milhão de dólares de exportações de 1947	Conteúdo de um milhão de dólares de substitutos americanos para as importações de 1947
Capital (em dólares)	2 550 780	3 091 339
Trabalho (em homens-anos)	182,313	170,004
Trabalho/capital (homens-anos por milhão de dólares de capital)	71,47	54,99

Fonte: Guillochon, (1998)

De forma a esclarecer os resultados obtidos, Leontief pretendeu auxiliar-se da heterogeneidade do factor trabalho, no sentido em que devido a habilitações superiores e melhores competências de gestão, os trabalhadores americanos apresentariam níveis de produtividade que superariam os dos seus parceiros comerciais, pelo que seria necessário triplicar o número dos trabalhadores (ou seja, um trabalhador americano “equivaleria” a três trabalhadores de outro país). Tal alteração colocaria os EUA na situação de um país relativamente abundante em trabalho.

A análise de Leontief suscitou diversas críticas, como seja a de que as técnicas de produção dos EUA difeririam das dos seus parceiros comerciais, o que não respeita os pressupostos do modelo, surgindo assim, diversas tentativas de explicar o Paradoxo.

A colocação da hipótese de maior preferência relativa de um país por bens intensivos no seu factor mais abundante, ou seja, a hipótese dos EUA terem uma maior preferência relativa por bens intensivos em capital e os seus parceiros comerciais terem uma maior preferência relativa por bens intensivos em trabalho pode ser, segundo Appleyard & Field (1998), uma tentativa de explicação do paradoxo. Neste caso, a procura dos EUA por bens intensivos em capital, aumentaria o preço desses bens até que a vantagem comparativa dos EUA se baseasse nos bens intensivos em trabalho, ocorrendo um processo similar nos seus parceiros comerciais, conferindo-lhes uma vantagem comparativa nos bens intensivos em capital. Esta situação denomina-se de *demand reversal*, ou seja, os padrões de procura diferem entre os parceiros comerciais, de tal forma, que o padrão de comércio não segue o modelo H-O (já que o preço do bem que utiliza intensamente o factor abundante é superior ao preço desse bem no parceiro comercial). No entanto, a presença de *demand reversal* implicaria que a procura nos EUA por bens intensivos em trabalho fosse relativamente baixa, tendendo os salários a ser também relativamente baixos, o que não é consistente com a realidade. Logo, é necessário apurar outras razões que possam explicar os resultados de Leontief.

Outra explicação possível relaciona-se com o facto de um bem ser produzido num país através de métodos relativamente intensivos em capital e ser produzido noutro país com recurso a métodos relativamente intensivos em trabalho. Assim sendo, não é possível especificar sem ambiguidade qual o bem intensivo em capital e qual o intensivo em trabalho, e o teorema Heckscher-Ohlin não pode ser válido para ambos os países. No contexto do Paradoxo de Leontief, esta explicação sugere que apesar dos bens importados pelos EUA poderem ter sido produzidos de forma intensiva em trabalho pelos seus parceiros comerciais, o processo de produção desses bens nos EUA era relativamente intensivo em capital. Deste modo, os parceiros comerciais dos EUA (sendo abundantes em trabalho) respeitavam o modelo H-O ao exportar os seus bens, contudo os EUA não respeitavam o modelo. No entanto, esta hipótese não foi validada de forma segura.

Um outra explicação levantada, relaciona-se com a intensidade factorial dos bens que são alvo de barreiras proteccionistas mais elevadas nos EUA. O teorema H-O e o consequente teorema de Stolper-Samuelson, apontaram para o facto do comércio aumentar o rendimento real do factor abundante e diminuir o rendimento real do factor mais escasso. Tal situação sugere que nos EUA os detentores de factor trabalho tendam a ser mais proteccionistas que os detentores de capital, e assim sendo, as barreiras ao comércio nos EUA tenderiam a atingir mais fortemente as importações de bens intensivos em trabalho. Com as restrições colocadas à importação deste tipo de bens, a composição do cabaz de importações dos EUA tende a ser mais intensivo em capital, do que seria no caso de inexistência de tais obstáculos. Assim sendo, os resultados de Leontief podem ser, em parte, o reflexo da estrutura tarifária dos EUA. No entanto, um teste empírico conduzido por Robert Baldwin em 1971 sugeriu que apesar da consideração da estrutura tarifária permitir suavizar o paradoxo de Leontief, tal não permitia eliminá-lo por completo.

A existência de diferentes níveis de qualificação do factor trabalho, assume-se como uma outra possível explicação do paradoxo, no sentido da utilização do trabalho como factor de produção ser uma categoria demasiado agregada, dado que o trabalho está longe de ser um factor homogéneo. Donald Keasing (1966) classificou o factor trabalho em oito categorias (sendo que a categoria I estava associada aos trabalhadores mais qualificados e categoria VIII aos menos qualificados), e concluiu que, em 1962, as exportações dos EUA incorporavam uma maior proporção de trabalhadores da categoria I e uma menor proporção de trabalhadores da categoria VIII, comparativamente com as exportações dos

outros países. Simultaneamente, no que diz respeito às importações, os EUA apresentavam a menor fracção de trabalhadores da categoria I e a maior fracção de trabalhadores da categoria VIII.

Este teste sugere que a formação do Paradoxo de Leontief pode ser explicada por ter sido realizado um teste que apenas teve em consideração dois factores, sendo que cada nível de qualificação deveria ter sido considerado como um factor de produção distinto. Neste sentido, os EUA poderiam ser abundantes em trabalho qualificado (bem como abundantes em capital) e ter escassez relativa de trabalho não qualificado. Se assim fosse, então o padrão comercial dos EUA respeitava o modelo Heckscher-Ohlin, pois os EUA exportavam bens que, em termos relativos, eram intensivos em trabalho qualificado e importavam os bens que eram, em termos relativos, intensivos em trabalho não qualificado.

Uma outra possível explicação considera o teste de dois factores, como sendo muito restrito para apurar a validade empírica do teorema Heckscher-Ohlin, aconselhando a utilização dos recursos naturais como factor adicional. No contexto do Paradoxo de Leontief, muitos bens importados classificados como sendo intensivos em capital, poderiam na realidade ser intensivos na utilização de recursos naturais, uma vez que certas indústrias como as de produtos petrolíferos, carvão, ferro e aço, têm fortes necessidades de recursos naturais, bem como de capital. Assim sendo, os EUA poderiam, talvez, estar a importar bens intensivos em recursos naturais, e caso estes recursos fossem relativamente escassos no país, então não existiria paradoxo em relação ao modelo H-O. No entanto, existe alguma incerteza quanto à importância dos recursos naturais como um terceiro factor explicativo do Paradoxo de Leontief.

Após a divulgação dos resultados de Leontief, diversos economistas começaram a avaliar a aplicação do teorema H-O em outros países, para além dos EUA. Para alguns países, a composição do comércio aparentou suportar os resultados do teorema H-O. Por exemplo, Stolper e Roskamp (1961) concluíram que a ex-República Democrática Alemã exportava bens intensivos em capital e importava bens intensivos em trabalho, o que era plausível dado que o país era relativamente abundante em capital, comparativamente com os seus principais parceiros comerciais na Europa de Leste. " East German exports are thus relatively-capital intensive. As about three-quarters of East German trade is with the

communist bloc, and as East Germany is probably industrially the most advanced nation in the bloc, the result is at least not unreasonable.” (Stolper and Roskamp, 1961, p.390).

O estudo conduzido sobre o Japão, em 1959, por Tatemoto e Ichimura, também suportou os resultados do modelo H-O, uma vez que indicou que o Japão exportava bens intensivos em capital e importava bens intensivos em trabalho, sendo o Japão considerado um país relativamente abundante em capital, comparativamente com os seus parceiros comerciais. O teste revelou, também, que em termos do comércio bilateral do Japão com os EUA, o Japão se encontrava a exportar bens intensivos em trabalho e a importar bens intensivos em capital, o que não constituiu um paradoxo, dado que na época o Japão era considerado como sendo abundante em trabalho em relação aos EUA.

No entanto, existiram outros estudos que não confirmaram, nem negaram, a validade do teorema Heckscher-Ohlin, tal como foi o caso de Donald Wahl num estudo conduzido em 1961.

Diversos modelos empíricos ao teorema Heckscher-Ohlin podem, segundo Fontoura (1997), ser alvo de várias críticas, decorrentes do problema de construção da variável dependente, de, por vezes, não serem tidas em conta interferências no comércio (por exemplo, as dificuldades subjacentes à incorporação teórica das barreiras ao comércio, contribuem para que muitos estudos empíricos não tenham em consideração o seu impacto) e do facto da análise não ser feita em termos bilaterais. De facto, a maioria das análises sobre o padrão de comércio debruçam-se sobre o comércio total (não diferenciando o padrão de especialização consoante o destino das exportações). No entanto, a teoria não permite retirar conclusões sobre o padrão de comércio esperado no caso do comércio multilateral, e seria aceitável assumir que os factores de especialização possam variar consoante o nível de desenvolvimento dos parceiros comerciais.

2.3.5 O teorema Heckscher-Ohlin na versão “conteúdo em factores”

O trabalho empírico sobre o **teorema Heckscher-Ohlin** pode ser feito tendo em conta duas abordagens: a versão “conteúdo em bens” (que considera que um país exporta os bens que utilizam intensivamente os factores relativamente abundantes e importa os bens que utilizam intensivamente os factores relativamente escassos, tal como foi anteriormente exposto) e a versão “conteúdo em factores”.

Vanek, em 1968, sugeriu a formulação do teorema H-O tendo em conta os serviços dos factores incorporados no comércio (nas exportações líquidas). Este teorema⁶, conhecido por Heckscher-Ohlin-Vanek (H-O-V), foi denominado por versão “conteúdo em factores”, e considera que um país, por intermédio do comércio de bens, exporta os serviços de factores relativamente abundantes e importa os serviços dos factores relativamente escassos.

Assim sendo, a versão “conteúdo em factores” de Vanek visualiza o comércio em termos de troca da capacidade produtiva, ou seja, os bens são concebidos como o “envelope” dos factores, sendo a análise construída tendo em conta a quantidade de factores incorporada nos fluxos transaccionados. Neste sentido, a análise é realizada em termos de conteúdo de factores do comércio e não de estrutura de comércio dos bens.

A formulação teórica conhecida como teorema Heckscher-Ohlin-Vanek (HOV) considera que a abundância relativa de factores de um país é revelada pelos serviços dos factores incorporados nos fluxos comerciais do país. Supondo, por exemplo, que a procura de serviços de capital, por parte de um país, excede a oferta de serviços de capital, uma vez que o capital é escasso em termos relativos, então, de molde a satisfazer o excesso de procura de serviços de capital é necessário importar serviços de capital, através de bens que incorporem esses serviços. Assim sendo, um país que seja relativamente abundante num determinado factor, tenderá a apresentar fluxos comerciais que envolvam a exportação líquida desses serviços de factor e importará serviços de factores dos seus factores escassos, em termos relativos.

A versão “conteúdo em factores” pode ser generalizável a qualquer número de bens e factores (com a ressalva do número de bens não ser inferior ao número de factores), ao contrário do que sucede com a versão “conteúdo em bens”.

⁶ ver Fontoura (1997)

Edward Leamer (1980) conduziu um importante teste empírico enquadrado na segunda versão do teorema Heckscher-Ohlin. Leamer concluiu que os resultados de Leontief não eram contraditórios com o facto dos EUA serem abundantes em capital e considerou que o paradoxo tinha sido originado por uma formulação incorrecta do teste, considerando o autor, portanto, que a utilização da estatística de Leontief $[(K/L)_M/(K/L)_X]^7$ era desapropriada para apurar a abundância relativa de factores dos EUA.

Leamer observou que os EUA em 1947 eram exportadores líquidos dos serviços de capital e de trabalho, sendo que tal poderia ser explicado pelo facto de poderem existir outros factores importantes para a análise, para além do capital e do trabalho, ou porque o comércio não estava equilibrado. O autor demonstrou que quando tal acontece, um país com abundância relativa de capital pode revelar um rácio trabalho/capital mais elevado nas suas exportações do que nas importações, uma vez que um qualquer ordenamento da composição factorial das importações e das exportações é conciliável com qualquer ordenamento da abundância de factores.

Deste modo, Leamer considerou que, no caso de um país ser, em simultâneo, exportador líquido dos serviços de capital e de trabalho (e assumindo a hipótese de preferências idênticas e homotéticas), a análise correcta consistiria em comparar o rácio capital/trabalho incorporado nas exportações líquidas com o incorporado no consumo, e como as exportações líquidas nos EUA eram relativamente mais capital intensivas do que o consumo, então o país era relativamente abundante em capital comparativamente com o trabalho, o que não confirmava o paradoxo.

Daniel Treffer (1993) com base numa perspectiva diferente também considerou que não existe paradoxo de Leontief. Ele concluiu que os EUA (em 1983) eram relativamente abundantes em terra e apresentavam uma escassez relativa, tanto em trabalho como em capital. O autor incorporou as diferenças de produtividade para o mesmo factor nos países considerados e assumiu que se a quantidade de trabalho dos EUA utilizada nos testes de Leontief em 1947, tivesse sido aumentada para reflectir a sua maior produtividade em relação aos outros países (explicação originariamente dada por Leontief para o seu paradoxo), os EUA teriam sido considerados abundantes em trabalho, e sendo

⁷ $(K/L)_M$ refere-se ao rácio capital/trabalho necessário para produzir no país bens que fossem substitutos das importações e $(K/L)_X$ refere-se ao rácio capital/trabalho utilizado para produzir as exportações.

assim, seria de esperar que exportassem bens intensivos em trabalho. "...one person year of U.S labor with the accompanying technology is equivalent to several person years of foreign labor with inferior technology...An implication of my empirical work is that Leontief was right in maintaining that in 1947 the United States was labor abundant as measured in productivity-equivalent workers." (Trefler, 1993, p.962)

Brecher & Choudhri (1982), por seu turno, confirmaram o Paradoxo de Leontief. Os autores consideraram, tendo por base o modelo de Vanek, que para que um país seja um exportador líquido dos serviços de trabalho, a sua despesa interna por trabalhador necessita de ser inferior à do mundo. No entanto, nos EUA a despesa interna por trabalhador superava o nível mundial, o que confirmava o paradoxo e apontava para a necessidade de assumir hipóteses alternativas às do modelo H-O-V.

Bowen, Leamer & Sveikauskas em 1987 desenvolveram um teste para 27 países e 12 factores e concluíram que o modelo tinha fraca validade empírica. No entanto, os resultados empíricos são, por vezes, contraditórios, já que Kohler em 1991 utilizou os dados dos autores referidos e demonstrou que os resultados divergem ao serem utilizadas versões equivalentes, ou sejam os resultados não são robustos, pois dependem da versão utilizada do teste, sendo que esta situação vem acentuar a persistência de paradoxos nos dados sobre o comércio.

2.4 AS "NOVAS TEORIAS DO COMÉRCIO INTERNACIONAL"

Os resultados empíricos contraditórios obtidos nos testes ao modelo Heckscher-Ohlin, abriram caminho para o debate, por um lado de argumentos de apoio à teoria Heckscher-Ohlin, por outro lado, de críticas relativas à sua fundamentação, o que propiciou o surgimento de novas teorias que pretendiam ser capazes de explicar as complexas relações comerciais internacionais. Neste sentido, as novas teorias procuraram debruçar-se sobre situações não enquadradas pelos resultados do modelo Heckscher-Ohlin, nomeadamente, a tendência de concentração das trocas comerciais entre países desenvolvidos (que podem apresentar dotações factoriais aproximadas) e a tendência crescente do comércio intra-ramo (produtos de natureza semelhante).

As novas teorias de comércio estão a explorar áreas, até então, negligenciadas pelo modelo Heckscher-Ohlin e pela teoria tradicional de comércio, e aceitam hipóteses como

desfasamentos na difusão tecnológica, papel activo da procura, economias de escala, mobilidade internacional de capital, concorrência imperfeita, entre outras.

2.4.1 A Teoria da Procura Representativa

Esta teoria foi proposta por Staffan Burenstam **Linder** em 1961 e revela um considerável afastamento da teoria Heckscher-Ohlin, uma vez que valoriza consideravelmente o papel da procura, enquanto que a abordagem Heckscher-Ohlin era essencialmente orientada para a vertente da oferta, pois colocava o foco nas dotações de factores e nas intensidades factoriais. A teoria de Linder considera que as preferências dos consumidores são condicionadas pelos seus níveis de rendimento, sendo que o nível de rendimento per capita de um país tem associado um particular padrão de preferências.

Linder considera o modelo Heckscher-Ohlin como sendo capaz de explicar o comércio de produtos primários, ou seja, a troca pode ter origem nas divergências nas dotações factoriais.

No que diz respeito ao comércio de produtos manufacturados, Linder considera que o mesmo ocorre entre países que não apresentem divergências significativas nas suas dotações factoriais. Neste tipo de bens, a vantagem comparativa não se encontra relacionada com as diferenças nas dotações de factores, sendo antes explicada pela relevância da procura interna (denominada "procura representativa") dirigida ao bem de exportação. Para que um bem seja exportado, é necessário que o mesmo seja alvo de uma forte procura interna, sendo esta criadora da vantagem comparativa. Assim sendo, a existência de um mercado de grande dimensão assume-se como um estímulo à inovação e propicia economias de escala, ou seja se a procura for forte existe um estímulo à exportação.

Dado que a natureza dos produtos se encontra relacionada com o nível de vida interno do país, o produto para poder ser consumido, só será exportado para um outro país que apresente um nível de salários e rendimento per capita aproximados, ou seja que apresente semelhanças nas dotações factoriais. Neste sentido, e por oposição ao teorema Heckscher-Ohlin, a semelhança nas dotações factoriais não actua como um impedimento, mas sim como um estímulo ao estabelecimento das trocas comerciais.

A importante implicação do modelo de Linder é que o comércio internacional nos bens manufacturados tenderá a ser mais intenso entre países que tenham níveis de rendimento per capita semelhantes, do que entre países que apresentem grandes disparidades nos níveis de rendimento per capita. A conclusão de Linder vai de encontro ao facto do crescimento mais rápido do comércio internacional de bens industriais, no período pós segunda Guerra Mundial, ter sido detectado entre países desenvolvidos.

A teoria de Linder considera que um determinado país pode exportar e importar o mesmo bem, fenómeno este, que não era enquadrado pelos antigos modelos de comércio, pois não era admissível que um país pudesse ter, em simultâneo, uma vantagem comparativa e uma desvantagem comparativa, no mesmo bem. A existência de fluxos comerciais do mesmo bem nos dois sentidos é explicada pela diferenciação do produto, ou seja, o mesmo tipo de bem é percebido pelo consumidor como possuindo diferenças reais ou imagináveis.

Assim sendo, este autor desenvolveu uma teoria que permite explicar algumas especificidades das actuais relações comerciais, como sejam a intensidade do comércio entre países desenvolvidos (sendo que a semelhança nas estruturas económicas actua como um estímulo ao comércio) e a tendência de aumento do fenómeno de comércio intra-ramo.

Os testes empíricos à tese desenvolvida por Linder apresentaram resultados que ainda suscitam algumas dúvidas, no entanto, e apesar de tal facto, a hipótese de que para algum tipo de relações comerciais, as forças da procura possam ser mais determinantes que as características da oferta, beneficia de uma considerável aceitação.

2.4.2 A Teoria de Posner do «gap» tecnológico

Posner em 1961, com o seu modelo do «gap» tecnológico, pretendeu explicar o padrão de comércio com base na influência da tecnologia. O autor questionou o modelo H-O, pelo facto deste não permitir explicar uma situação de monopólio temporário da produção e exportação, propiciada pela produção de produtos novos, por parte de um país que apresente um avanço tecnológico (situação que não se enquadra com a hipótese de idênticas funções de produção entre os países no modelo H-O). Deste modo, esta teoria

assume a existência de diferenças tecnológicas entre os países e considera atrasos na difusão tecnológica de um país para o outro.

Posner, segundo Guillochon (1998), afasta-se das conclusões do modelo H-O ao considerar que através da criação de processos e/ou produtos novos, os países podem realizar fluxos de exportação, independentemente das suas vantagens nas dotações factoriais. Além do mais, o autor salienta que países com dotações factoriais aproximadas podem apresentar fluxos de comércio intensos entre ambos, devido a processos de inovação.

O comércio estimulado pelo avanço tecnológico de um país, toma lugar quando os consumidores dos países estrangeiros dirigirem procura aos novos bens, ao fim de um determinado período de tempo (*demand lag*). Assim sendo, nesta abordagem o *demand lag* consiste na extensão de tempo entre o aparecimento do produto no país I e a sua aceitação pelos consumidores do país II, como um bem substituto dos bens que no momento se encontram a ser consumidos⁸.

Esses fluxos comerciais vão ser progressivamente atenuados à medida que os produtores dos países estrangeiros se começam a envolver na produção desses bens, o que requer um determinado período de tempo (*imitation lag*). Deste modo, o *imitation lag* corresponde à extensão de tempo entre a introdução do produto no país I e o aparecimento de uma versão desse produto produzida pelas empresas do país II (inclui o tempo de aprendizagem e de instalação necessário para que as empresas do país II adquiram a tecnologia, o Know-how, os equipamentos e os inputs necessários para iniciar a produção).

A teoria de Posner compara a extensão do *imitation lag* com a do *demand lag*, concebendo o *net lag* como a diferença entre o *imitation lag* e o *demand lag*. Neste sentido, durante o período do *net lag*, o país I exporta o produto para o país II, uma vez que já existe procura no país II para o produto, mas este ainda aí não é fabricado. Antes do período do *net lag*, ainda não existia procura no país II para o produto, e depois desse período as empresas do país II também o produzem, e conseqüentemente a procura pelo produto do país I diminui.

Deste modo, segundo a hipótese do *imitation lag*, o comércio coloca o foco nos novos produtos (pode também ser aplicada ao caso de novos processos de produção de produtos já existentes). Assim, a forma de um país ser continuamente um exportador de sucesso é estar constantemente a inovar, sendo que esta teoria apresenta uma considerável relevância para as empresas com estratégias de competitividade à escala mundial.

No entanto, de referir que a teoria do gap tecnológico foi alvo de diversas críticas, nomeadamente por não fornecer resposta à pertinente questão relativa ao facto de uma inovação não ser explorada na localização com menores custos associados.

2.4.3 Vernon e a Teoria do Ciclo de Vida do Produto

Esta teoria foi desenvolvida em 1966 por Raymond **Vernon** e considera que as inovações tecnológicas desencadeadas num país geram novas vantagens comparativas, que se mantêm até que se dê a difusão internacional dessas inovações.

A teoria de Vernon preocupa-se com o ciclo de vida de um “novo produto” e com o seu impacto no comércio internacional, sendo os EUA o país considerado como referência. O novo produto a desenvolver caracteriza-se por ser dirigido a procura de elevado rendimento (porque os EUA são um país de rendimentos elevados) e apresenta um processo de produção intensivo em capital, e não em trabalho.

Vernon divide o ciclo de vida deste novo produto em três estádios. Numa primeira etapa, «new product stage» o produto é produzido e consumido apenas nos EUA, uma vez que é neste país que a procura está localizada, não existindo comércio internacional.

No segundo estágio, denominado de “maturing product stage”, observa-se um processo de padronização e difusão do produto. Assim sendo, os custos de produção tendem a diminuir e cresce a procura proveniente dos países industrializados. Neste sentido, torna-se viável a existência de diversas localizações de produção, incentivadas pelo facto da localização estar concentrada num país com elevados custos salariais.

⁸ Ver Appleyard & Field (1998)

Nesta fase, com a standardização dos métodos de produção, começam a detectar-se economias de escala (situação esta que contrasta com as teorias de Heckscher-Ohlin e de Ricardo, que assumiam rendimentos constantes à escala). A procura externa dirigida ao produto aumenta nesta fase, no entanto, é, no essencial, proveniente de outros países desenvolvidos e, assim sendo, os EUA exportam o produto para outros países de rendimento elevado (principalmente na Europa Ocidental).

Nesta fase, as empresas americanas exportadoras podem começar a averiguar as possibilidades de produção nos outros países desenvolvidos, e deste modo, o surto exportador inicial dos EUA, pode ser seguido por uma queda nas exportações e na produção do país. Este aspecto da Teoria do Ciclo de Vida do Produto reconhece, ao contrário dos modelos H-O e de Ricardo, que o capital não é imóvel à escala internacional. Vernon sugere que nesta fase o produto pode, também, ser exportado da Europa Ocidental para os EUA.

No estágio final, o do “standardized product”, o produto torna-se standardizado, e assim sendo, se o produto necessitar de uma considerável incorporação de factor trabalho, a produção desloca-se para países menos desenvolvidos, que possuem menores custos salariais. O padrão comercial pode assim consistir na importação dos EUA e dos outros países desenvolvidos, do produto produzido pelos países em desenvolvimento.

Deste modo, verificar-se-á uma deslocação da produção na altura em que a “learning advantage” perder importância em relação à “static advantage” (relacionada com os baixos salários) no processo de construção das vantagens comparativas.

Em síntese, esta teoria transmite a ideia de uma vantagem comparativa dinâmica, pois no início do ciclo de vida do produto o país inovador exporta o bem, sendo depois “destronado” por outros países desenvolvidos, que por sua vez vão ser «substituídos» por outros países em desenvolvimento. Esta ideia de dinamismo das vantagens comparativas, juntamente com a mobilidade factorial e com as economias de escala, tornam a Teoria do Ciclo de Vida do Produto uma atractiva alternativa ao modelo Heckscher-Ohlin.

A teoria de Vernon revelou um importante poder explicativo para o processo de deslocação das empresas transnacionais americanas para a Europa, na fase pós segunda guerra mundial. No entanto, a partir dos anos 70 a tese diminui o seu poder

explicativo devido aos processos de integração económica e globalização da economia mundial, à aproximação dos níveis de rendimentos e custos salariais americanos dos europeus e japoneses e ao processo de redução do ciclo de vida do produto.

Vernon, em 1979, sugeriu que a teoria necessitava de ser modificada, sendo que a principal alteração concerne ao local de produção do bem quando este é introduzido. Actualmente as empresas multinacionais têm diversas subsidiárias espalhadas à escala mundial e o conhecimento das condições externas é mais completo do que na época do desenvolvimento da teoria original de Vernon, em 1966. Assim sendo, passou a ser considerado que o início da produção do novo produto pode não ser feito nos EUA, e por outro lado, dado que as diferenças no rendimento per capita entre os EUA e os outros países desenvolvidos não são tão acentuadas como em 1966, a satisfação de procura com rendimentos elevados não implica que o produto se dirija apenas a consumidores americanos, dado que perante as complexas transformações na economia mundial, as empresas multinacionais concebem produtos com o pensamento alargado ao mercado mundial.

"The model certainly helps explain some features of the world economy that most economists believe are important, such as the need to invest in product development and quality and the desire to shift production location over the time...At this time, however, we remain fairly skeptical of the model's applicability to the major proportion of world trade." (Markusen *et al*, 1995, p.230)

2.4.4 O Modelo de Kemp

Este modelo foi introduzido por Murray C. **Kemp** em 1964 e assume que existem duas indústrias, ambas a beneficiarem de economias de escala. No modelo de Kemp as economias de escala são economias externas, referindo-se ao campo da indústria, e não ao nível da empresa. Assim sendo, à medida que a indústria cresce (independentemente do crescimento de uma empresa particular) as empresas individuais beneficiam de reduções de custo por unidade de output (por exemplo, porque o crescimento da indústria está a atrair trabalho qualificado).

A conclusão do modelo é que dois países com as mesmas condições de produção e com idênticas preferências, com a introdução da hipótese de existência de economias de

escala nas indústrias, podem beneficiar com o comércio, situação esta que não era possível na análise tradicional.

2.4.5 Modelos de comércio intra-ramo

Existem diversas referências teóricas para a explicação do fenómeno de comércio intra-ramo⁹. Uma dessas referências diz respeito ao modelo de Brander e Krugman de 1983, que pretende explicar o comércio intra-ramo com base na existência de economias de escala, no caso de bens homogêneos, com parceiros comerciais idênticos (idêntica dimensão, tecnologias idênticas, mesmo padrão de procura e idênticas dotações factoriais). Neste modelo considera-se a existência de dois países, uma única empresa em cada um deles a produzir um produto homogêneo, existindo idênticos custos de produção e idênticas condições de procura e estando os mercados segmentados (ou seja, o preço em cada mercado é o resultado da interacção da procura e oferta internas).

Cada empresa está em situação de monopólio no respectivo mercado interno e pretende entrar no mercado da empresa rival, assim sendo, o mercado formado pelas duas empresas é um duopólio, e cada empresa “conjectura” (“conjectura” à Cournot) sobre as decisões da rival, pretendendo maximizar o seu lucro. Os resultados do modelo consideram que, na ausência de custos de transporte, cada empresa abastece metade da procura interna, colocando-se simetricamente em cada mercado e com a consideração de custos de transporte, o comércio intra-ramo é reduzido, mas pode não ser anulado.

Ao contrário do modelo referido, existem outros modelos que consideram o comércio intra-ramo de produtos semelhantes, mas não idênticos. A análise do comércio intra-ramo com bens diferenciados pode, em geral, ser feita com base em modelos à Neo-Chamberlin ou à Neo-Hotelling. Estes modelos assumem livre entrada no mercado e são formulados com a hipótese de concorrência monopolística.

Na análise à Neo-Chamberlin considera-se que os consumidores têm preferências simétricas, isto é, têm preferências idênticas por qualquer das variedades do mesmo produto, e a sua utilidade aumenta com o consumo de maiores quantidades das variedades do produto. O comércio possibilita o aumento do número de variedades do

⁹ Ver Fontoura (1992)

bem, contribuindo para o aumento do bem-estar do consumidor. O modelo de Krugman, desenvolvido em 1979, enquadra-se neste tipo de análise.

O modelo de Krugman¹⁰ assenta em duas premissas que se distinguem das dos modelos tradicionais: economias de escala e concorrência monopolística. O trabalho é considerado como o único factor de produção e as economias de escala são *internas* à empresa. A existência de uma estrutura de mercado de concorrência monopolística indica que existem muitas empresas na indústria, não existem fortes barreiras à entrada ou saída, existem lucros nulos para cada empresa no longo prazo e o output das empresas na indústria não é homogéneo. A diferenciação do produto contribui para a existência de publicidade e técnicas de promoção, à medida que as empresas tentam diferenciar os seus produtos nas mentes dos consumidores.

A introdução de um país II com preferências, dotações factoriais e níveis de rendimento idênticos aos do país I levaria a teoria de comércio internacional tradicional a concluir que os dois países não tinham qualquer incentivo para comercializar, enquanto que o modelo de Krugman (bem como o de Linder e o de Kemp) considera o contrário. Neste sentido, a abertura dos dois países ao comércio proporciona o alargamento da dimensão do mercado para cada empresa de cada país, existindo uma redução dos custos de produção para todos os bens, por via das economias de escala.

O modelo de Krugman considera como ganhos de comércio, para além do aumento dos salários reais e do volume de produção de cada produto, o facto do número de bens disponíveis para os consumidores de cada país aumentar, uma vez que passa a ser possível adquirir produtos estrangeiros diferenciados, sendo esta situação uma fonte adicional de ganhos de comércio.

Este modelo permite explicar o comércio de bens similares, mas diferenciados, ou seja, o comércio intra-ramo, o que, actualmente, é um resultado consistente com a natureza de muitos fluxos comerciais internacionais.

Um outro resultado importante do modelo de Krugman, diz respeito ao facto do aumento de bem-estar gerado pelo comércio atingir todos os consumidores. Assim sendo, mesmo para os detentores do factor de produção no qual o país apresenta uma escassez relativa

(que no contexto do modelo Heckscher-Ohlin tenderiam a perder com o comércio), os ganhos no modelo de Krugman proporcionados pelo aumento do salário real (devido às economias de escala) e pelo aumento da variedade de bens (devido à diferenciação do produto), compensam as perdas advindas do facto de se ser detentor de um factor com escassez relativa. Assim sendo, os aspectos do “ganhador e perdedor” na distribuição de rendimento gerada pelo comércio, podem não ocorrer, no caso de se estarem a comercializar produtos manufacturados diferenciados, produzidos em condições de economias de escala.

No que diz respeito à análise à Neo-Hotelling¹¹, na qual se enquadra o modelo desenvolvido por Lancaster em 1980, as preferências dos consumidores são consideradas como assimétricas, ou seja, não são idênticas perante todas as variedades do produto. Caso o número de variedades disponível seja inferior à procura, então, existem consumidores que podem consumir a sua variedade preferida, enquanto que outros têm de consumir uma variedade que não seria a mais desejada. O comércio permite aumentar o número de variedades disponíveis, permitindo satisfazer com mais eficácia um maior número de consumidores, nomeadamente aqueles que não encontraram no mercado interno a sua variedade ideal, contribuindo assim para um aumento do bem-estar.

2.4.6 A Teoria de Síntese Dinâmica de H.G. Johnson

Johnson em 1968¹² pretendeu desenvolver, a partir dos trabalhos de Linder e Vernon, uma explicação para as relações comerciais internacionais, propondo-se a considerar factores não abordados pelas teorias tradicionais, nomeadamente, a concorrência monopolística, economias de escala, novos produtos, intervencionismo estatal, produções de alta tecnologia, economias externas, entre outros.

O crescimento económico é concebido, pelo autor, como um processo de acumulação de capital, no qual o Estado também tem um papel a desempenhar, uma vez que intervém na afectação dos investimentos nas áreas das infraestruturas de educação e de geração de conhecimentos, que podem alterar as funções de produção e de consumo.

¹⁰ Cfr. Appleyard & Field (1998)

¹¹ Cfr. Fontoura (1992)

¹² Cfr. Mendonça (1997)

O autor considera que se pode alargar o modelo Heckscher-Ohlin, partindo de três premissas. Em primeiro lugar, ampliando o conceito de capital (que passaria a considerar os recursos naturais, o capital humano e intelectual e o equipamento material) e restringindo o conceito de trabalho (que passa a corresponder à disponibilidade de tempo humano). Nesta teoria passam a ser considerados outros factores que intervêm na determinação das vantagens comparativas, como sejam as diferenças nas dimensões dos mercados nacionais, divergências sociais, culturais e tecnológicas, políticas governamentais, entre outros.

Em segundo lugar, consideram-se os custos de transporte, de informação e o protecção. Em terceiro lugar, aborda-se o processo de transferência da produção relacionado com o investimento no estrangeiro, com a imitação da inovação pelos produtores do mercado de exportação, etc.

Johnson apresenta como um dos principais aspectos de tentativa de dinamização da vantagem comparativa, o processo de transferência da produção. Este fenómeno levará ao aumento do custo salarial alterando a dinâmica das vantagens comparativas, ou seja, detectam-se modificações na estrutura de consumo (deslocando-se para produtos mais intensivos em capital), há uma propensão para o surgimento de inovações que permitam “poupar” em termos de custos de trabalho (sejam economizadores do factor trabalho) e o desejo de deslocar as indústrias para locais de menores custos salariais. Assim sendo, a vantagem comparativa inicial propiciada pelas melhorias técnicas geradas em consequência do aumento dos níveis de vida e da alteração dos custos relativos do trabalho e do capital, vai ser atenuada devido aos mecanismos de transferência da produção.

A análise de Johnson contraria hipóteses fundamentais ao modelo Heckscher-Ohlin: os rendimentos à escala contribuem para a concentração geográfica da produção, incentivam a especialização e a concentração económica; o progresso técnico pode estar durante algum tempo apenas ao alcance de um determinado país, o que leva a divergências nas funções de produção; a intervenção do estado condiciona a determinação das vantagens comparativas; as “economias externas” incentivam a proliferação de indústrias relacionadas com outras já existentes, o que não favorece as economias com menor grau de integração.

A explicação de Johnson tem em consideração a diferenciação das economias nacionais, permitindo abandonar a visão de um mercado mundial indiferenciado. No entanto, a análise considera apenas os produtos industriais, e não consegue ainda dar resposta à complexidade do comércio internacional. A análise ainda comporta limites, sendo alvo de críticas que consideram que esta não tem em conta os diferentes níveis de desenvolvimento económico e social, as alterações nas preferências dos consumidores, entre outros factores.

2.4.7 Teoria das Vantagens Comparativas Relativas

Esta teoria considera que as vantagens comparativas eram relativas e hierarquizadas. Assim sendo, um país A poderia apresentar uma vantagem comparativa na produção de um bem X em relação a um país B, mas não em relação a outro país (C), o que levaria a que A exportasse o bem para B e o importasse de C. Neste sentido, conseguir-se-ia explicar o fenómeno das trocas cruzadas.

Logo era necessário considerar a posição de cada país na hierarquia das vantagens comparativas dos países, para compreender que determinada nação pudesse ser especializada na produção de um bem face a alguns países, mas não face a outros.

Esta análise foi defendida por Lassudrie-Duchéne e Mucchieli em 1979, entre outros, e tem implícito o facto dos fluxos comerciais entre dois países serem unívocos, ou seja, o país A não podia em simultâneo importar e exportar um mesmo bem de e para o país B. No entanto, na realidade as trocas cruzadas de tipo “unívoco”, explicam apenas uma pequena parte do comércio intra-ramo.

Esta teoria considera que a teoria tradicional é insuficiente mas pode ser aperfeiçoada, sem pôr verdadeiramente em causa a sua fundamentação.

2.4.8 Teoria da Heterogeneidade Factorial

Alguns autores defendem que seria necessário considerar a heterogeneidade de cada factor de produção, abandonando a simplificação de que os dois ou três factores que tradicionalmente são considerados sejam supostamente homogéneos. De facto, o factor trabalho engloba diferentes níveis de qualificações e capacidades, as terras apresentam diferentes qualidades, e o conceito de capital é também vasto.

Assim sendo, os países continuariam a ser diferenciados com base nas suas divergências nas dotações factoriais, mas com um grau de complexidade mais elevado do que no modelo neoclássico tradicional.

Segundo esta análise, cada país exportaria o bem que recorresse de modo mais intensivo às categorias de factores nas quais o país fosse abundante em termos relativos. Logo, não se estavam a colocar em causa os fundamentos da teoria tradicional, mas apenas a sua exagerada simplificação.

2.4.9 Teoria da Diferença Tecnológica

Esta teoria relaciona o princípio explicativo do comércio internacional da teoria de Ricardo, baseado nas divergências tecnológicas, com a importância das inovações segundo a análise de Schumpeter.

Os países divergem devido a diferentes dotações de factores e por apresentarem diferentes níveis tecnológicos. Os países que geram mais inovações, por apresentarem um maior desenvolvimento tecnológico, possuem vantagens na produção de bens intensivos em I&D e importam, dos países que estão em níveis mais atrasados de desenvolvimento tecnológico, bens que possuam técnicas de produção menos sofisticadas.

2.4.10 Teoria da Disponibilidade

A Teoria da Disponibilidade pode ser analisada a partir do trabalho desenvolvido por Kravis em 1956. As trocas comerciais são explicadas pela “disponibilidade” dos bens, que se relaciona com a existência de determinados recursos naturais, com as inovações, entre outros aspectos.

Kravis assume que um país exporta os bens nos quais apresente uma oferta que supere as necessidades de procura locais. Por outro lado, tenderá a importar os bens, nos quais revele uma total incapacidade de produção (a oferta é totalmente rígida o que gera indisponibilidade absoluta), ou cuja produção seja insuficiente (a oferta é inelástica, gerando indisponibilidade relativa).

Os fluxos de troca encontravam-se, assim, relacionados com as elasticidades da oferta nacional e externa dos produtos e com os progressos tecnológicos dos países. As indústrias dos bens de exportação de um país deveriam beneficiar de ritmos de progresso técnico mais intensos e avançados, do que beneficiariam as mesmas indústrias nos outros países.

No entanto, esta teoria não explica a tendência do comércio internacional se tornar mais intenso entre países com um maior grau de proximidade das estruturas produtivas, de níveis de rendimento e progressos tecnológicos.

2.4.11 Teoria das Unidades Activas

Esta teoria encontra expressão nos trabalhos de Perroux¹³, (nomeadamente em 1969, 1971, 1973, 1982) nos quais é criticada a definição neoclássica de nação.

O conceito de nação assumido pelos modelos tradicionais, considera a nação como um espaço homogéneo de factores, com um simplificado conjunto de indivíduos e ignora a heterogeneidade de grupos da nação, as suas motivações e dinamismo, o papel do estado, entre outros aspectos. Assim, as relações comerciais devem ser entendidas num mundo com diferentes grupos de interesse, com desigualdade nos níveis de poder económico, de afirmação de estratégias, etc.

2.5 LOCALIZAÇÃO DAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS: A «GEOGRAFIA ECONÓMICA»

As novas abordagens tentaram, na sua generalidade, criticar algumas hipóteses do modelo neoclássico, e assumir diferentes pressupostos, como as diferenças tecnológicas, as imperfeições do mercado, diferenciação de produto e economias de escala. No entanto, não conseguiram afirmar-se como uma alternativa sólida ao modelo tradicional, por apresentarem um poder explicativo limitado a casos particulares e por não possuírem uma segura validade empírica.

¹³ Cfr. Mendonça (1997)

De facto, o balanço empírico das novas teorias do comércio não é muito animador. “We have an enormous theoretical enterprise with very little empirical confirmation. (...) The state of the empirical work on the new trade theory is a bit disappointing.” (Krugman, cit. por Dodwell, 1994, p. 10-11)

Em simultâneo, desenvolveram-se, também, tentativas de conciliar o modelo tradicional com as novas abordagens. No entanto, apesar de todos os progressos ainda não existe uma teoria com um poder explicativo abrangente.

Em virtude destas limitações, Krugman no início dos anos 90 debruçou-se sobre a problemática da localização das actividades económicas, relacionada com o campo da geografia económica. Esta abordagem concede um certo ênfase aos factos históricos que contribuem para que a produção de um bem surja num determinado lugar e que aí se mantenha devido aos rendimentos crescentes, que contribuem para o reforço desse pólo especializado. A especialização internacional resulta das especializações locais, sendo que os fluxos comerciais provêm de lugares determinados, que são as regiões.

Esta modelização, que permite articular modelos de economia internacional com os de economia espacial (relacionados com a localização das actividades económicas), utiliza como hipóteses base a existência de rendimentos crescentes à escala, que funcionam como factor de aglomeração e de especialização local, mobilidade dos factores a nível nacional e internacional e custos de transporte nacionais e internacionais.

Outras recentes abordagens têm procurado conjugar as diferentes teorias do comércio internacional com as teorias do investimento internacional e com as teorias da firma transnacional.

Apesar de se considerar a existência de uma influência dos investimentos estrangeiros sobre o comércio internacional, a literatura económica nem sempre se debruçou sobre esta questão. Nas teorias tradicionais assumia-se que os fluxos de bens e de factores eram perfeitamente substituíveis e só posteriormente alguns autores começaram a assumir relações de complementaridade entre os fluxos.

3 O COMÉRCIO INTERNACIONAL DE NATUREZA INTRA-RAMO

Os quadros teóricos tradicionais explicativos do comércio internacional (teorias de Ricardo e de Heckscher-Ohlin-Samuelson) concentravam a sua análise em fluxos comerciais de produtos de diferentes ramos ou sectores, ou seja, focalizavam-se no comércio de natureza inter-ramo. No entanto, actualmente, perante a complexidade crescente dos fluxos de comércio internacional, os modelos de comércio internacional tradicionais, fundamentados em hipóteses como concorrência perfeita e rendimentos constantes à escala e vocacionados para explicar trocas de natureza inter-ramo perderam, em parte, o seu poder explicativo, e as formulações teóricas mais recentes vêem-se confrontadas com a necessidade de contextualizar diversas modificações detectadas no ambiente internacional, nomeadamente, o peso crescente do fenómeno do comércio intra-ramo¹⁴ (CIR).

Assim sendo, as novas teorias do comércio internacional incorporam hipóteses mais adaptadas à realidade, tais como, economias de escala, diferenciação dos produtos, novas tecnologias e conferem à análise do CIR um papel importante na investigação recente.

A análise do comércio intra-ramo tem vindo a ser alvo de interesse acrescido, uma vez que o crescimento deste tipo de comércio geralmente é associado a custos de ajustamento relativamente mais baixos do que os referentes ao comércio inter-ramo.

A proporção do comércio intra-ramo no total do comércio mundial cresceu consideravelmente no período pós-guerra. Entre 1960 e 1985 o CIR representou entre 30% a 40% do total de comércio português e após 1986 os índices de CIR (Grubel e Lloyd) apresentarem sempre valores acima dos 40%. (Silva, 1999) Nos anos mais recentes, os índices de CIR (G-L) chegaram a atingir perto de 60%. Entre 1991 e 1995, Portugal apresentou o maior crescimento nos índices de comércio intra-ramo entre os

¹⁴ Na literatura incidente sobre este fenómeno detecta-se a utilização de diferentes terminologias por parte de cada autor, não existindo, portanto, unanimidade na utilização do termo "comércio intra-ramo". Desta forma, a denominação deste fenómeno pode ser feita com base em terminologias diferentes: Balassa e Grubel e Lloyd utilizaram o termo de "comércio intra – industrial", Gray empregou o termo "comércio nos dois sentidos" e Abd-El-Rahman utilizou o termo "comércio cruzado de produtos similares".

países da UE (de 39,09% para 46,33%), no entanto, continuou a apresentar valores reduzidos no seio da UE, já que apenas a Grécia revelava níveis mais baixos. Em 1995 o Reino Unido possuía um índice de 78,98%, a França de 75,06% e a Espanha de 63,12%, e assim sendo, esta situação denuncia uma divergência estrutural entre Portugal e a média dos países europeus, dados os menores níveis de desenvolvimento de Portugal neste tipo de comércio.

3.1 EXPLICAÇÕES PARA A OCORRÊNCIA DE COMÉRCIO INTRA-RAMO

3.1.1 O Comércio de Natureza Intra-Ramo

O CIR constitui, actualmente, um importante segmento do comércio internacional, uma vez que se tendem a observar, em simultâneo, fluxos de exportação e importação de itens que pertencem à mesma categoria de classificação de produtos, por parte de um determinado país. Este fenómeno é, em geral, associado a estruturas de mercado de concorrência imperfeita, com a presença de economias de escala, e admite-se que os consumidores apresentam preferências diferenciadas pelo mesmo tipo de bem. Neste sentido, existem diversas possíveis explicações para a ocorrência de comércio intra-ramo, nomeadamente:

- *Diferenciação de produto* – O mesmo produto pode apresentar diversas variedades, uma vez que os produtores pretendem distinguir o seu produto nas mentes dos consumidores para obterem uma fidelização à marca e os consumidores apresentam preferências diversificadas, e, como tal, valorizam a variedade. A diferenciação dos gostos dos consumidores pode incidir sobre variedades não produzidas pelo país, incentivando assim a ocorrência de CIR;
- *Economias de escala* – O objectivo de exploração de economias de escala pode contribuir para a concentração da produção num menor número de marcas ou partes do processo de produção. Assim, pode suceder que a ineficiência na produção de uma variedade que tivesse de ser restringida ao consumo interno de um país seja ultrapassada, uma vez que a existência de um maior número de consumidores, para essa variedade, nos mercados externos, possibilita a exploração de economias de escala (permite uma escala mínima de eficiência) aumentando a eficiência na produção. Assim, o país A

pode especializar-se nessa variedade, e ao mesmo tempo, outros países detectam no país A diversos consumidores que preferem as suas variedades específicas (que representam bens substitutos imperfeitos daquele em que o país A se especializou) gerando-se assim o CIR. No entanto, não é possível assumir uma relação directa e simples no que diz respeito ao efeito das economias de escala no CIR;

- ❑ *Custos de transporte e localização geográfica* - Num país de grande dimensão como, por exemplo os EUA, os elevados custos de transporte entre algumas regiões do país podem incentivar as trocas comerciais com os países vizinhos, estimulando a ocorrência de CIR;
- ❑ *Ultrapassar medidas proteccionistas* – As barreiras ao comércio podem incentivar o CIR, caso possam ser ultrapassadas pela produção de diferentes variedades de um mesmo produto;
- ❑ *Grau de agregação estatística dos produtos* - O grau de agregação dos dados estatísticos pode influir na determinação da natureza dos fluxos comerciais, sendo que, quanto maior o grau de desagregação estatística, menor tenderá a ser o CIR. Assim sendo, a análise da natureza dos fluxos comerciais deve ser feita utilizando um grau de agregação estatística adequado;
- ❑ *Diferenças no nível de desenvolvimento*¹⁵, considerando-se que quanto menor a divergência entre os rendimentos per capita dos parceiros comerciais, maior tende a ser o nível de CIR;
- ❑ *Distância* (no que diz respeito a distância física, custos de transporte e outras restrições ao comércio), considerando-se que esta variável varia inversamente, quer com o CIR, quer com o comércio inter-ramo;
- ❑ *A actividade das multinacionais* – Dunning (1974) considerou que as empresas multinacionais podem contribuir para a formação de CIR por via da estruturação do processo produtivo em unidades em diferentes países, podendo, assim, ocorrer comércio entre as empresas multinacionais (CIR inter-

¹⁵ Ver Alves (2001)

empresa) ou no interior da própria empresa multinacional através das suas subsidiárias (CIR intra-empresa). No entanto, por vezes as empresas multinacionais podem atrasar a formação de CIR, quando por razões de natureza estratégica evitam a transferência de tecnologia e de informação para países estrangeiros.

Assim sendo, o fenómeno do CIR é bastante complexo, pois reage a múltiplos factores, alguns deles com efeitos ambíguos.

O comércio intra-ramo reveste-se de uma maior expressividade entre países desenvolvidos, apesar de evidenciar também uma tendência crescente nos países menos desenvolvidos. As explicações apresentadas, segundo Fontoura (1992), para o comércio intra-ramo entre países desenvolvidos relacionam-se, entre outras, com a existência de economias de escala, preferências diversificadas entre os consumidores e concorrência oligopolística. Por outro lado, o comércio intra-ramo entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento tem sido explicado, entre outros factores, com base na vantagem tecnológica dos países desenvolvidos e pela capacidade de "imitação" da tecnologia por parte dos outros países.

Apesar do teorema H-O, que apela às diferenças nas dotações factoriais, fornecer uma explicação para uma proporção não negligenciável das trocas mundiais, existe uma parcela significativa do comércio entre países desenvolvidos (que apresentam dotações factoriais e tecnologias relativamente similares) que tem de ser explicada por outros factores económicos. Assim sendo, alguns autores (Markusen *et al*, 1995) consideram que as diferenças nas dotações factoriais estão, essencialmente, associadas ao comércio de bens primários e de bens manufacturados intensivos em trabalho, enquanto que os factores do CIR estão, principalmente, relacionados com o comércio de bens manufacturados diferenciados.

A análise do tipo de comércio predominante, tendo por base a evolução comparativa do comércio inter-ramo face ao comércio de natureza intra-ramo, permite retirar conclusões sobre as características da relação entre dois parceiros comerciais. Por um lado, as relações comerciais entre países menos desenvolvidos, ou entre países desenvolvidos e países menos desenvolvidos baseiam-se, em geral, nas teorias das vantagens comparativas, por outro lado, os fluxos comerciais de natureza intra-ramo são geralmente associados a trocas entre países desenvolvidos.

3.1.2 Comércio Intra-Ramo Horizontal e Comércio Intra-Ramo Vertical

As explicações para a ocorrência de comércio inter-ramo estão geralmente relacionadas com as teorias tradicionais da vantagem comparativa (teorias de Ricardo e de H-O), construídas segundo as hipóteses de rendimentos constantes à escala, produtos homogêneos e concorrência perfeita. Por outro lado, era generalizadamente aceite a ideia do CIR ser um fenómeno explicado por economias de escala, diferenciação do produto e concorrência imperfeita.

Entre os trabalhos pioneiros desenvolvidos na área dos modelos de CIR, encontram-se os já mencionados¹⁶ modelos de Krugman, de 1979, e de Lancaster, de 1980, que apesar de apresentarem diferentes especificidades de análise (o primeiro é uma análise à Neo-Chamberlin e o segundo à Neo-Hotelling), consideram ambos que os produtos são horizontalmente diferenciados. Nos modelos referidos, segundo Faustino (2001), cada variedade é produzida com custos decrescentes e com a abertura dos países ao comércio, a similaridade das procuras conduz ao CIR. Nestes modelos é mais provável que o CIR horizontal tenda a ocorrer entre países com dotações factoriais aproximadas, não podendo desta forma ser explicado pelas teorias de comércio tradicionais.

Falvey, em 1981, Shaked e Sutton, em 1984, entre outros, introduziram modelos de diferenciação vertical, segundo os quais as diversas variedades são de diferente qualidade e assume-se que os consumidores ordenam as variedades alternativas de acordo com a qualidade do produto. No que diz respeito ao CIR vertical, é geralmente aceite que o mesmo possa ser explicado pelas teorias tradicionais da vantagem comparativa.

A distinção entre o CIR horizontal e o CIR vertical é, também, importante em termos de análise de custos de ajustamento. É usualmente considerado que os custos de ajustamento resultantes de uma alteração na especialização são inferiores se for predominante a diferenciação horizontal do produto. Tal justifica-se pelo facto da qualidade das variedades ser similar, e assim sendo, consideram-se as intensidades factoriais como aproximadas, existindo menores custos de ajustamento factoriais com a expansão das trocas comerciais.

¹⁶ Ver Capítulo I - Teorias do Comércio Internacional: Quadro Teórico Tradicional e Teorias Mais Recentes

O comércio intra-ramo com diferenciação horizontal de produtos, num contexto de mercados em concorrência imperfeita, segundo Alves (2001), é em geral associado a países desenvolvidos, com níveis de competitividade aproximados, que apresentam mão-de-obra qualificada, desenvolvimento tecnológico, diferenciação dos produtos, etc. Por sua vez, o comércio intra-ramo ligado à diferenciação vertical dos produtos é relacionado com o facto dos países menos desenvolvidos tenderem a exportar as variedades de qualidade inferior e a importar as de maior qualidade. O comércio intra-ramo com diferenciação vertical pode ser, também, visível entre países desenvolvidos, em resultado, por exemplo da concentração das diversas fases de produção das empresas multinacionais num espaço económico de grande dimensão (tal como a UE).

3.2 A MEDIÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-RAMO

A medição do CIR necessita de ter em conta o grau de agregação estatística a utilizar, uma vez que este fenómeno é fortemente condicionado pela classificação sectorial, que pode, por vezes, agregar produtos com características consideravelmente diferentes. Gray em 1979¹⁷ desenvolveu um estudo empírico que pretendia analisar quais os níveis de desagregação estatística da CTCI¹⁸ mais adequados, apontando os resultados do estudo para a utilização do nível de 4 dígitos como sendo relativamente apropriado.

No que diz respeito ao problema do grau agregação estatística a adoptar, Grubel considera que uma desagregação ao nível dos três algarismos da CTCI se adequa melhor à definição de uma indústria como “les firmes ou les groupes de producteurs produisant essentiellement le même ensemble de marchandises”¹⁹.

No entanto, este grau de desagregação, segundo Freudenberg e Muller (1991), foi criticado B. Lassudrie-Duchêne, que considerou que a esse nível se está a ignorar o facto do ramo englobar famílias de produtos completamente diferentes. K.S. Abd-El-Rahman também criticou o problema de uma desagregação insuficiente ao nível do comércio intra-ramo, uma vez que tal pode levar a considerar como comércio intra-ramo, a troca de bens

¹⁷ Cfr. Fontoura (1992)

¹⁸ Classificação Tipo para o Comércio Internacional. A CTCI é uma nomenclatura frequentemente utilizada que apresenta 10 secções com um algarismo, 177 grupos de três algarismos e 1312 produtos ao nível dos seis algarismos.

¹⁹ Cfr. Freudenberg & Muller (1991)

que são consideravelmente diferentes em termos da técnica de produção e de utilidade de consumo, sendo portanto mais aconselhável uma desagregação que se debruce ao nível do produto.

P.K.M. Tharakan apesar de reconhecer que a desagregação da CTCI ao nível de 3 dígitos apresenta produtos com características heterogéneas no interior de uma determinada indústria, aceita a proposta de B. Balassa de que uma desagregação mais detalhada não resolve o problema, pois poderá eventualmente separar bens substitutos.

No entanto, a determinação do grau de desagregação estatística mais apropriado deve ser enquadrada com a categoria económica que se pretende analisar. De facto, a medição empírica do fenómeno de CIR, pode incidir, por um lado, sobre o denominado “comércio intra-ramo genuíno”, que se verifica quando se exportam e importam produtos com utilizações finais semelhantes e com composições factoriais aproximadas, segundo a definição de Gray²⁰, ou seja, é um comércio de “dois sentidos”, ou por outro lado, pode incidir sobre a importação e exportação de bens com diferentes utilizações finais, o que exprime o comércio de “um sentido”, ou seja, a importação e exportação, em simultâneo, de bens identificados com diferentes fases do processo produtivo, o comércio de bens intermédios, traduzindo esta situação uma divisão internacional do trabalho vertical.

3.2. 1 Índice de Balassa

Balassa desenvolveu em 1966 um indicador de CIR, com valores a variar entre 0 (aponta para comércio de natureza intra-ramo) e 1 (aponta para comércio inter-ramo), que é obtido da seguinte forma:

$$(B) CIR_k = \frac{|X_k - M_k|}{(X_k + M_k)}$$

onde X representam as exportações, M as importações e k o sector em análise.

B. Lassudrie- Duchêne e J.-L. Mucchielli²¹ sugerem que comecemos a considerar comércio intra-ramo a partir do valor 0.33 do indicador de Balassa, o que significa que o fluxo maioritário é duas vezes mais elevado do que o fluxo minoritário.

²⁰ Cfr. Fontoura (1996)

²¹ Cfr. Freudenberg & Muller (1991)

3.2. 2 Indicador de Grubel e Lloyd

O indicador de CIR mais utilizado tem sido o de Herbert Grubel e Peter Lloyd (desenvolvido em 1975) que analisa o grau de comércio intra-ramo de um sector k ou de um país (considerando a agregação de todos os sectores), com base na seguinte formulação:

$$(G-L)CIR_k = \frac{(X_k + M_k) - |X_k - M_k|}{(X_k + M_k)} \times 100$$

No indicador de Grubel e Lloyd²² (G-L) o nível de CIR é obtido através da diferença entre o comércio total do sector k (soma das exportações e das importações) e o comércio inter-sectores (por referência ao saldo em valor absoluto da balança comercial), sendo essa diferença comparada com o comércio total do sector (ou seja, o CIR é apresentado como uma proporção do comércio total do sector k).

Os valores do indicador podem estar compreendidos entre 0 e 100. O valor limite 0 é obtido quando as exportações ou as importações de k forem nulas, isto é, o comércio é totalmente inter-ramo, e o valor 100 é atingido quando as exportações de k igualarem as importações de k , o que significa que o comércio é apenas de natureza intra-ramo.

A agregação dos indicadores de Balassa (B) e de Grubel e Lloyd (G-L) acima referidos resulta nas seguintes formas:

$$B = \frac{1}{n} \sum_{k=1}^n \left[|X_k - M_k| / (X_k + M_k) \right]$$

$$G-L = \left[\sum_{k=1}^n (X_k + M_k) - \sum_{k=1}^n |X_k - M_k| \right] / \sum_{k=1}^n (X_k + M_k)$$

Com base no acima exposto, é possível observar que o indicador de G-L apresenta a vantagem de a nível agregado, ser obtido por uma média do CIR em cada sector ponderada pelo peso de cada sector no comércio total, enquanto que no indicador de Balassa, o valor agregado resulta de uma média simples dos valores sectoriais, atribuindo, desta forma, a mesma relevância a todos os sectores. No entanto, o indicador de G-L apresenta algumas limitações, entre elas, o facto de não ter em conta os desequilíbrios dos saldos comerciais, sendo que numa situação de desequilíbrio o

²² Ver Fontoura (1992)

indicador nunca alcançará o valor 100. Assim, estes desequilíbrios nas balanças comerciais interferem na comparação dos níveis de CIR, ao nível agregado, entre os países.

Com o objectivo de ultrapassar os efeitos decorrentes dos desequilíbrios dos saldos comerciais, Grubel e Lloyd²³ sugeriram que o indicador agregado passasse a apresentar no denominador a diferença entre o comércio total e o saldo da balança comercial, em valor absoluto, ou seja, a correcção foi efectuada a nível agregado e não a nível dos fluxos comerciais de cada sector. Assim, a solução proposta por Grubel e Lloyd para o ajustamento do desequilíbrio comercial apresenta a seguinte forma:

$$G - L_{ajustado} = \left[\sum_{k=1}^n (X_k + M_k) - \sum_{k=1}^n |X_k - M_k| \right] / \left[\sum_{k=1}^n (X_k + M_k) - \left| \sum_{k=1}^n X_k - \sum_{k=1}^n M_k \right| \right]$$

Aquino, em 1978, sugeriu que deveria ser feito um ajustamento dos efeitos dos desequilíbrios por sector, ou seja, dever-se-iam substituir os valores das exportações e das importações observados ao nível sectorial, por valores hipotéticos, que existiriam caso as importações totais igualassem as exportações totais. A metodologia de Aquino propõe uma correcção, com a qual o saldo comercial fica, de forma artificial, equilibrado.

No entanto, a fórmula de Aquino tem sido sujeita a diversas críticas, nomeadamente por se estar a realizar um ajustamento que considera que as tendências que conduzem a uma situação comercial equilibrada se reflectem numa proporção semelhante em todos os sectores. De facto, a transformação proposta por Aquino modifica de forma artificial os fluxos comerciais sectoriais, alterando o padrão de comércio, sem que haja a mínima certeza de estarmos a assumir uma estrutura que coincida com a que existiria numa situação de equilíbrio comercial.

Assim sendo, diversos autores sugerem que a opção deverá recair na utilização de indicadores não ajustados, de forma a ser possível valorizar as especificidades sectoriais. Dado que as soluções propostas para a correcção do desequilíbrio comercial se têm revelado mais prejudiciais do que benéficas, actualmente é relativamente consensual que se recorra ao indicador de Grubel e Lloyd não corrigido.

23 Cfr. Fontoura (1992)

O nível de análise (indústria ou produto) é importante para determinar o fenómeno com o qual estamos a lidar, podendo o indicador de Grubel e Lloyd ser utilizado, em termos empíricos, para qualquer um dos níveis de análise. De forma a minimizar o enviesamento (sectorial e geográfico), o indicador de Grubel e Lloyd deve ser calculado ao nível elementar (país-parceiro-produto) e apenas agregado em seguida. Por exemplo o indicador G-L médio para o comércio intra-ramo na UE, para a indústria j , é obtido pela agregação dos países membros k , respectivos parceiros comerciais k' e produtos p que pertençam à indústria j :

$$GL_{UE,UE,J} = 1 - \frac{\sum_{K \in UE} \sum_{K' \in UE} \sum_{p \in j} |X_{kk'p} - M_{kk'p}|}{\sum_{K \in UE} \sum_{K' \in UE} \sum_{p \in j} (X_{kk'p} + M_{kk'p})}$$

3.2. 3 Indicador de Comércio Intra-Ramo Marginal de Brulhart

O indicador de CIR mais utilizado é o de G-L, e apesar de, em geral, não existirem inconvenientes na sua utilização empírica, alguns estudos têm vindo a utilizá-lo de forma pouco adequada. De facto, segundo Fontagné & Freudenberg & D. Unal-Kesenci (1996), algumas análises empíricas de CIR podem ser enviesadas pelo tipo de agregação, seja geográfica ou sectorial. O enviesamento na agregação geográfica resulta do tratamento conjunto de diferentes parceiros comerciais antes da realização dos cálculos, sendo que no caso extremo, apenas as relações comerciais de um país com o resto do mundo é que são examinadas. Tal situação revela-se como imprópria, uma vez que o sinal da balança comercial para um produto em particular pode alterar-se consoante o parceiro comercial, e a acumulação de vários fluxos comerciais de natureza inter-ramo pode sugerir a existência de um fluxo intra-ramo "multilateral", que na realidade é um artefacto. O enviesamento sectorial pode ocorrer devido a uma insuficiente desagregação na classificação dos bens comercializados, o que tende a sobrevalorizar o comércio de natureza intra-ramo.

Tal como Azhar, Elliott e Milner referiram “ One of its (traditional GL index) limitations when measuring changes in intra-industry trade is that a significant increase/decrease in the index documented over two periods need not necessarily imply a large/small change in the absolute values of IIT”²⁴.

Brulhart em 1994 desenvolveu um indicador de comércio intra-ramo marginal, com base no indicador de Grubel–Lloyd, que propõe a utilização de variações nos fluxos comerciais. A análise de índices de G-L em diferentes períodos, apesar de apresentar alguma informação sobre a estrutura de comércio nesses determinados períodos de tempo, segundo Brulhart e Elliott (1995), não permite retirar conclusões sobre a estrutura das alterações dos fluxos comerciais. Desta forma, uma análise de ajustamento necessita de analisar o padrão de alteração dos fluxos comerciais, em vez de apenas comparar a estrutura do comércio em dois períodos de tempo distintos, sendo uma análise deste tipo, propiciada pelo recurso ao conceito de comércio intra-ramo marginal.

Esta medida de comércio intra-ramo marginal permite realizar uma análise de natureza dinâmica, de forma a detectar a estrutura das alterações nos fluxos de comércio, não se circunscrevendo apenas à estrutura de comércio num determinado período de tempo. De facto, é necessário considerar que o aumento do comércio inter-ramo pode evidenciar sinais enganadores de incremento do peso de comércio intra-ramo, segundo o indicador de G-L, se diminuir o desequilíbrio comercial do sector em análise. Brulhart considerou que apesar da subida do CIR, medido com base no indicador de G–L, reflectir uma aproximação entre as importações e as exportações, tal facto é compatível, quer com uma atenuação de uma posição de exportador líquido, quer com a diminuição de um défice sectorial.

Assim sendo, o indicador de comércio intra-ramo marginal proposto por Brulhart, segundo Brulhart *et al* (1995), pode ser definido da seguinte forma:

²⁴ Cfr. Faustino (2001)

$$A = 1 - [(|\Delta X - \Delta M|) / (|\Delta X| + |\Delta M|)]$$

Este indicador pode estar compreendido entre 0 e 1. Se A for igual a 0, tal significa que o comércio marginal numa dada indústria foi totalmente de natureza inter-ramo, enquanto que o valor 1 aponta para que o comércio marginal seja totalmente do tipo intra-ramo.

Brulhart sugeriu também o índice B:

$$B = (\Delta X - \Delta M) / (|\Delta X| + |\Delta M|)$$

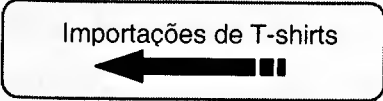
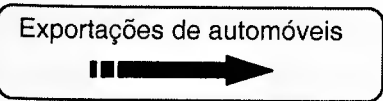
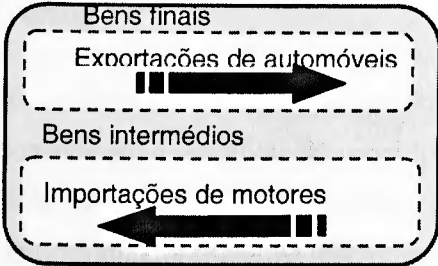
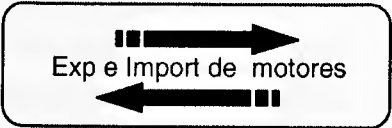
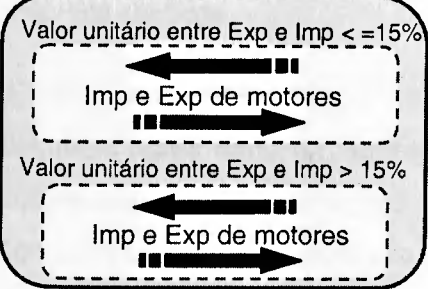
Sendo que B_k pode estar compreendido entre -1 e 1. De mencionar que no caso de B_k ser igual a 0, tal significa que A_k é igual a 1, ou seja o ajustamento foi totalmente de natureza intra-ramo. Se B_k assumir quer o valor -1 quer o valor 1, tal corresponde ao facto do comércio marginal ser totalmente do tipo inter-ramo. Este indicador pode também ser relacionado com a performance sectorial, sendo que se $B_k > 0$, o país reforça a sua posição exportadora líquida naquele sector em particular, enquanto que se $B_k < 0$ o aumento das exportações foi inferior ao das importações. Este indicador permite, também, auxiliar na análise de problemas de ajustamento estrutural, uma vez que se:

- $-1 \leq B_k < 0$, o país revela problemas de ajustamento estrutural no sector k;
- $0 \leq B_k < 1$, o país não apresenta problemas de ajustamento estrutural no sector k.

3.2. 4 Metodologia do CEPII

Um problema específico que se coloca aquando da análise empírica do CIR decorre de, por vezes, a troca de bens intermédios (por exemplo motores) e de bens finais (por exemplo carros) que pertencem à mesma indústria, ser considerada como “comércio intra-ramo”. É, portanto, importante, para apreender este fenómeno ao nível da indústria, distinguir entre a decomposição internacional da cadeia de valor e as exportações e importações simultâneas de produtos substitutos (o “comércio nos dois sentidos”).

Quadro 2- Distinção entre a divisão internacional dos processos de produção e o comércio intra-industrial

Comércio Internacional	Nível de análise		Interpretação
	Indústria	Produto	
Indústria Têxtil  Indústria automóvel 	Comércio inter-industrial	Comércio de um sentido	Divisão internacional do trabalho horizontal
		Comércio de um sentido	
Indústria automóvel 	Comércio intra-industrial	Comércio de um sentido	Divisão internacional do trabalho vertical
		Comércio de um sentido	
Indústria automóvel/bens intermédios 	Comércio intra-industrial	Comércio nos dois sentidos	Comércio de bens intermédios nos dois sentidos
Indústria automóvel/bens intermédios 	Comércio intra-industrial	Comércio nos dois sentidos	Comércio nos dois sentidos de bens (intermédios) similares
		Comércio nos dois sentidos	Comércio nos dois sentidos de bens (intermédios) verticalmente diferenciados

Fonte: Fontagné & Freudenberg & D. Unal-Kesenci (1996)

Na tabela acima apresentada, a divisão internacional do trabalho horizontal corresponde à divisão “clássica internacional do trabalho”, assim, nesta situação, segundo Fontagné & Freudenberg & D. Unal-Kesenci (1996), é indiferente se apreendemos o fenómeno ao nível da indústria (troca de produtos têxteis por automóveis), ou ao nível do produto (troca de t-shirts por automóveis ligeiros), uma vez que o comércio é de apenas um sentido em qualquer dos casos.

Em contraste, o segundo caso apresentado na tabela possui duas interpretações diferentes. No exemplo, há uma sobreposição do comércio de produtos que pertencem à mesma indústria (automóvel), mas que estão localizados em diferentes estádios do processo produtivo, ou seja, existem produtos intermédios a serem trocados por produtos finais. Uma análise empírica ao nível da indústria qualificaria este fenómeno como sendo comércio intra-industrial, enquanto que, em contraste, uma análise ao nível do produto consideraria que se tratava de comércio de “um sentido” para cada um dos produtos. Deste modo, as exportações e importações simultâneas da mesma indústria referentes a produtos em diferentes fases do processo produtivo, não devem ser interpretadas como comércio intra-ramo, mas antes como um fenómeno de divisão internacional do trabalho vertical.

A análise do comércio nos dois sentidos (caso 3) pode ser feita através de uma identificação ao nível do produto, permitindo, desta forma, detectar o comércio de bens intermédios nos dois sentidos (por exemplo na indústria automóvel a exportação e importação simultânea de motores) ou o comércio de bens finais nos dois sentidos (exportação e importação simultânea de automóveis).

A distinção entre produtos diferenciados horizontalmente ou verticalmente, (ou seja produtos de qualidade similar ou diferente) é importante, na medida em que, a procura por diferentes qualidades pode ser responsável por uma considerável parcela do comércio nos dois sentidos.

A interpretação do indicador de G-L tem sido inspirada pela decomposição do total de comércio numa parte de “sobreposição” de comércio, isto é, que mede a proporção da sobreposição das exportações e das importações no comércio total (representando o comércio intra-ramo) e no saldo entre o fluxo maioritário e o fluxo minoritário (respeitante ao comércio inter-ramo). Neste caso, os fluxos relacionados com o comércio inter-ramo permanecem fortemente explicados pela teoria tradicional, enquanto que o comércio intra-ramo é enquadrado pelas “novas teorias do comércio internacional”. Apesar desta interpretação ajudar a reconciliar o que *à priori* são dois paradigmas incompatíveis, coloca-se o problema de existirem dois diferentes quadros conceptuais a explicar o fluxo de comércio maioritário (quer sejam as exportações ou as importações), um num quadro de concorrência perfeita e outro num contexto de concorrência imperfeita.

Para resolver este problema o CEPII utiliza um método²⁵ que:

- Minimiza o enviesamento decorrente da agregação sectorial, utilizando classificações sectoriais mais desagregadas;
- Minimiza o enviesamento decorrente da agregação geográfica, considerando apenas fluxos bilaterais;
- Considera ambas as exportações e importações como fazendo parte ou do “comércio nos dois sentidos” ou do “comércio num sentido”, dependendo do grau de sobreposição;
- Distingue entre a diferenciação vertical e a horizontal através da incorporação de diferenças nos preços.

Neste sentido, é possível o recurso a uma abordagem alternativa sugerida por Abd-El-Rahman em 1984, mais tarde refinada por Freudenberg e Muller, tendo sido depois alterada por Fontagné e Freudenberg em 1996, sendo esta metodologia usualmente identificada como a metodologia do CEPII. A diferença principal entre esta abordagem e a tradicional consiste na rejeição, por parte desta nova metodologia, da linha divisória entre comércio inter-ramo e comércio intra-ramo. Esta nova abordagem considera que quando existe um mínimo de sobreposição entre os dois fluxos, ambos os fluxos são considerados na sua totalidade como sendo comércio de natureza intra-ramo. Assim sendo, em qualquer caso, tanto as exportações como as importações, são consideradas como pertencendo ao mesmo tipo de comércio.

O comércio é considerado como sendo nos “dois sentidos” quando o valor do fluxo minoritário (por exemplo as importações) representar pelo menos 10% do fluxo maioritário (neste caso as exportações), ou seja, se respeitar uma condição de “sobreposição”.

Esta metodologia assume que as diferenças nos preços (valores unitários) reflectem diferenças na qualidade e, deste modo, os produtos comercializados são considerados similares (ou horizontalmente diferenciados) se os valores unitários das exportações e importações diferirem em menos de 15%.

Por seu turno, o CIR de natureza vertical será considerado vertical superior se o rácio entre o valor unitário das exportações e o valor unitário das importações pertencer ao intervalo $[1+0.15; +\infty[$ ou inferior vertical se o rácio estiver compreendido no intervalo $[0;$

²⁵ Ver Fontagné & Freudenberg & D. Unal-Kesenci (1996)

$1/(1+0.15)$]. O pressuposto subjacente ao critério mencionado é o de os preços (valores unitários) serem considerados como indicadores de qualidade dos bens.

Se os fluxos comerciais relativos a um determinado produto com um dado parceiro comercial respeitarem os critérios de similaridade e sobreposição, as exportações e as importações são qualificadas como comércio “nos dois sentidos” de produtos similares.

Esta abordagem permite também categorizar os fluxos comerciais que não respeitem estes dois critérios. Assim sendo, podem ser distinguidos os seguintes casos:

- comércio nos dois sentidos em produtos similares (“sobreposição” significativa e reduzidas diferenças nos valores unitários);
- comércio nos dois sentidos de produtos verticalmente diferenciados (“sobreposição” significativa e elevadas diferenças nos valores unitários);
- comércio de um sentido (a “sobreposição” não existe, ou não é significativa).

Quadro 3 – Definição dos três tipos de comércio

Grau de sobreposição entre o valor das exportações e das importações: O fluxo minoritário representa pelo menos 10% do fluxo maioritário?	Definição do fluxo	Similaridade dos valores unitários das exportações e das importações: Os valores unitários das exportações e das importações diferem em menos de 15%?	
		Sim (Diferenciação horizontal)	Não (Diferenciação vertical)
Sim (Comércio nos dois sentidos)	Tanto as exportações como as importações	Comércio nos dois sentidos de produtos similares	Comércio nos dois sentidos de produtos verticalmente diferenciados
Não (Comércio de um sentido)	Fluxo maioritário	Comércio de um sentido	
	Fluxo minoritário		
		Residual	

Fonte: Fontagné & Freudenberg & D. Unal-Kesenci, 1996

Nas abordagens tradicionais o fluxo maioritário apresenta em simultâneo uma natureza intra e inter-ramo: a linha divisória está dentro do fluxo maioritário. Em contraste, a abordagem proposta pelo CEPII rejeita esta linha divisória entre comércio intra e inter-ramo. Se se atinge o limite mínimo de sobreposição no comércio, tanto as exportações como as importações fazem parte do “comércio de dois sentidos”, seja com uma diferenciação horizontal ou vertical dos produtos. Assim, as importações e as exportações fazem sempre parte do mesmo tipo de comércio.

A medida tradicional de G-L e a medida proposta pelo CEPII são complementares, em vez de substitutas, uma vez que cada uma visa responder a uma questão específica. A primeira pretende medir a intensidade na sobreposição do comércio, enquanto que a última mede a importância dos três tipos de comércio anteriormente descritos, no comércio total.

4 A COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL

4.1 A COMPETITIVIDADE INTERNACIONAL: CONCEITOS E DIMENSÕES DETERMINANTES

O conceito de competitividade assume um carácter relativamente impreciso, sendo frequentemente associado à capacidade de responder à concorrência no mercado internacional ou interno através da manutenção de quotas de mercado. A competitividade conjuga elementos de *performance* de diferentes domínios, tais como as empresas, os sectores e os países, contribuindo a multiplicidade de factores intervenientes para agravar a complexidade do conceito.

Deste modo, as definições de competitividade em seguida apresentadas foram seleccionadas pelo carácter ilustrativo do conceito em causa:

- ♦ “ A competitividade de uma nação, no longo prazo, é apreciada pela sua capacidade em melhorar o nível de vida dos seus habitantes” (CEPII, 1998, p.53); “A competição entre as nações não é um jogo de soma nula: o que um país ganha não se faz em detrimento de outros, é um progresso que beneficia aquele que o realiza, mas também o resto da economia mundial”. (CEPII, 1998, p.3)
- ♦ “A competitividade de uma nação é o grau através do qual um país pode, em condições razoáveis de mercado livre e leal, produzir bens e serviços que passam com êxito o teste dos mercados internacionais, enquanto, simultaneamente, mantém e expande os rendimentos reais da sua população no longo prazo”. (The President’s Commission on Industrial Competitiveness, 1985)²⁶
- ♦ A competitividade pode ser entendida como “ a capacidade de produzir bens e serviços que satisfazem as necessidades dos mercados internacionais, enquanto que, ao mesmo tempo, mantém níveis elevados e sustentáveis de

²⁶ Cfr. Sousa (1999), p.10

rendimento” ou seja, “ a capacidade que as empresas, as indústrias, as regiões, as nações e as regiões supranacionais têm de gerar, quando expostas a concorrência internacional, níveis de rendimento e de emprego relativamente elevados”. (OCDE, 1996)²⁷

- ♦ “No novo ambiente dos mercados liberalizados e das redes abertas...os factores de competitividade evoluem: a qualidade, a rapidez, a personalização, a imagem dos produtos e os serviços pós-venda impõem-se sobre os factores de competitividade tradicionais”. (Comissão das Comunidades Europeias, 1999a, p.8)
- ♦ “Uma economia competitiva deve, no entanto, caracterizar-se, pelo seu nível elevado de eficácia e simultaneamente pela capacidade em criar emprego e melhorar, de forma sustentada, o nível de vida médio da população.”...”A competitividade territorial pressupõe concorrência entre empresas e territórios no seio de espaços mais vastos (regiões em economias nacionais, economias nacionais em blocos supranacionais, nomeadamente), ou seja o conceito de competitividade é, necessariamente, um conceito relativo”...” A concorrência entre territórios não envolve necessariamente jogos de soma nula mas, pelo contrário, exige o fortalecimento dos laços de cooperação entre os vários actores económicos internos e externos a um dado território”. (Mateus, Madruga, Rodrigues, 2000, p. 49-50)
- ♦ “A competitividade é uma noção relativa, comparativa, dinâmica, isto é, é “escrava” da interactividade entre diferentes economias, sociedades e modelos culturais e de vida (não basta progredir isoladamente, por comparação com o próprio “passado”, é necessário progredir por comparação com o “presente” dos outros). A competitividade só pode ser referida a um período mais ou menos longo, seja na sua construção, seja na sua avaliação (trata-se de um fenómeno muito mais estrutural do que conjuntural, quer no plano das medidas que a visem promover, quer no plano dos resultados obtidos”. (Mateus, 1998, p.25)

²⁷ Cfr. Comissão Europeia (1999b), p.75

- ♦ As definições de competitividade associam, em geral, a competitividade à "...capacidade para responder eficazmente aos mercados e à competição internacionais – e a verificação adicional de algumas condições essenciais, quer no tocante às formas de concorrência em presença naqueles mercados ("free and fair") quer no tocante à dimensão estrutural que deve caracterizar o conceito ("sustentabilidade") quer, finalmente, no tocante à necessária coexistência de acréscimos de bem-estar da população ("nível de vida")." (Sousa, 1999, p.11)
- ♦ "... competitividade territorial é uma realidade conceptual plurifacetada, e plurideterminada, que exprime a capacidade de uma dada comunidade territorial para assegurar as condições económicas do desenvolvimento sustentado". (Lopes, 1998, p.8)
- ♦ "A competitividade significa melhorar o comportamento exportador de um país de modo a conquistar clientes globais sofisticados". A competitividade relaciona-se também com a obtenção de elevadas produtividades, tendo por base a existência de recursos humanos e de capital inovadores. (Monitor Company, 1997, p.10-11)
- ♦ "Ser competitivo num contexto de globalização envolve uma capacidade para manter o mercado doméstico e conquistar de forma sustentada mercados internacionais relevantes, seja pela via do comércio internacional e/ou de operações de IDE, ou de formas intermédias de internacionalização situadas entre a exportação e o IDE". (Guerra, 1998, p.9)

As mudanças que têm vindo a ser traçadas na economia mundial, nomeadamente as elevadas taxas de crescimento dos fluxos de comércio internacional, o forte aumento da mobilidade de capital entre os países e o agravamento das disparidades entre as *performances* dos países, contribuíram para dar novos tópicos de discussão ao debate sobre a competitividade internacional.

A determinação da competitividade internacional de um país reveste-se de elevada complexidade, dado o carácter multi-dimensional e dinâmico subjacente ao conceito em causa. Apesar de nas definições anteriormente apresentadas ser possível reter alguns traços comuns de introdução ao conceito de competitividade, a análise das dimensões

intrínsecas à competitividade de uma nação pode ser complementada com base numa abordagem, em seguida desenvolvida, que estrutura a competitividade nacional em três eixos.

A resposta à questão *Uma determinada nação é competitiva?* pode, segundo Robert Z. Lawrence²⁸, ser alvo de três interpretações. Assim sendo, a análise da competitividade de um determinado país pode basear-se na apreciação da *performance* desse país comparativamente com os restantes países, na avaliação da *performance* do país em termos do comércio internacional, ou ainda no facto do país estar, ou não, “a fazer o melhor que consegue”.

Deste modo, o conceito de competitividade baseado na primeira das três interpretações referidas pelo autor encontra-se relacionado com o nível de vida, o qual se baseia na produtividade do país e na sua capacidade para trocar os seus produtos no mercado internacional.

A segunda interpretação do conceito de competitividade relaciona-se com a avaliação da *performance* do país no comércio internacional, não devendo as relações comerciais ser entendidas, segundo o autor, como um “jogo de soma nula”, pois dado que permitem a cada país especializar-se nos bens que produzem comparativamente melhor, contribuem para melhorar simultaneamente a situação económica de todas as nações. A avaliação do desempenho de um país no comércio internacional, subjacente a esta interpretação de competitividade, relaciona o nível de vida associado a uma determinada balança comercial com os “termos de troca” – rácio entre os preços de exportação e os preços de importação. Deste modo, o autor considera que o grau de competitividade no comércio internacional não pode, pura e simplesmente, ser medido pelo nível da balança comercial, mas sim pelo nível de vida que lhe está associado, sendo os padrões de vida de uma nação tanto mais elevados, quanto mais favoráveis forem os termos de troca. O modo mais desejável de tornar os produtos do país mais atractivos no mercado internacional assenta na capacidade de inovar e de melhorar a qualidade dos produtos e dos processos de produção.

²⁸ Robert Z. Lawrence – *Competitividade* – in Henderson e Neves (2001)

A terceira interpretação do conceito de competitividade referente ao facto de um país estar, ou não, “a fazer o melhor que consegue”, relaciona-se, segundo o autor, com a capacidade do país em fazer a melhor utilização dos recursos disponíveis.

A competitividade, devidamente enquadrada por regras de comportamento económico, assume-se como um vector fundamental para a melhoria do bem-estar económico e social e como uma fonte de estímulo à inovação. “A competição... constitui um poderoso instrumento e uma dimensão fundamental da vida económica. Competir, pela eficiente exploração dos recursos naturais e pela criação de novos meios de satisfação das necessidades individuais e colectivas, com custos menores e maior qualidade, tem contribuído grandemente para o aumento de riqueza, tanto ao nível material como não material, e para o desenvolvimento de uma melhor qualidade de vida. Sendo uma das forças motrizes da inovação tecnológica e do aumento da produtividade, a competição tem estimulado novos níveis de aspiração humana e tem possibilitado a obtenção de elevados níveis de realização.” (Grupo de Lisboa, 1994, p. 13-14)

A competitividade sustentada depende consideravelmente do aperfeiçoamento de modo contínuo dos recursos humanos, que podem servir de base para a inovação e para a eficiência produtiva. No entanto, a simples qualificação dos recursos humanos não é, necessariamente, sinónimo de obtenção de ganhos competitivos, uma vez que a relevância recai sobre as vantagens decorrentes da sua utilização produtiva.

Os principais elementos determinantes da competitividade podem ser, segundo Batista (1997), classificados em dois grupos, os tradicionais, relacionados com questões de custos e com as vantagens comparativas baseadas nas dotações relativas de factores, e os estruturais, relacionados com as dotações em infraestruturas e as economias externas daí resultantes, com a base tecnológica, o potencial de inovação e a capacidade de resposta e de adaptação às mudanças externas por parte do tecido industrial, a qualificação dos recursos humanos, a organização do processo de trabalho, o perfil de especialização económico, tendências evolutivas do padrão de investimentos, o enquadramento institucional e a estabilidade económica, social e política.

Deste modo, os factores determinantes da competitividade não apresentam exclusivamente um cariz económico. De facto, a competitividade assume-se como uma variável sistémica e pluridimensional, não sendo, portanto, uma realidade estritamente económica, mas sendo antes, a resultante de processos económicos, sociais e políticos complexos.

Os factores determinantes da competitividade podem ser classificados num grupo relacionado com o quadro sectorial e num outro respeitante ao aspecto empresarial. Desta forma, a evolução sectorial pode ser condicionada pelas dotações no factor trabalho, disponibilidades do factor capital, capacidades tecnológicas existentes ao nível nacional, entre outros factores. Por seu turno, o aspecto empresarial assume relevância no sentido de, apesar de existirem especificidades intrínsecas a cada sector, se poderem detectar divergências nos desempenhos intra-sectoriais, uma vez que as empresas apresentam diferenças em termos de produtividade, competências tecnológicas, capacidade de acesso aos factores de produção, entre outras, o que contribui para que num mesmo sector existam resultados bastante heterogéneos.

Tendo em conta a interdependência entre as economias nacionais e as empresas aí existentes, poder-se-ão considerar como determinantes da competitividade internacional de uma economia, o potencial competitivo das empresas e a capacidade destas influenciarem as condições de competitividade da economia onde operam. No entanto, os determinantes da competitividade internacional das economias não se podem restringir a esta perspectiva microeconómica, sendo necessário considerar também os efeitos da organização do sistema económico, social e cultural das economias nacionais, em termos da sua capacidade de resposta às mudanças vindas do exterior, capacidade de implementação das novas tecnologias, potencial de inovação e de renovação de conhecimentos e competências.

Assim sendo, e em jeito de síntese, é possível constatar que o conceito de competitividade internacional se reveste de um cariz complexo, alargado e multifacetado (porque resulta da conjugação de múltiplos elementos), relativo (porque resulta do estabelecimento de comparações de posições em termos de capacidades e *performances* - assenta num conceito de *performance* relativa, uma vez que mais do que mérito absoluto exprime uma superioridade relativa de desempenho) e dinâmico (porque as posições relativas das economias não são imutáveis e estão em constante mutação, devendo a competitividade relacionar-se com a obtenção de vantagens duradouras e sustentadas de cariz estrutural) e apresenta como determinantes um conjunto lato de factores que se articulam e bipolarizam numa dimensão microeconómica – baseada na competitividade empresarial – e numa dimensão macroeconómica – relacionada com a organização do sistema sócio-económico de cada espaço nacional.

4.2 A VISÃO SISTÉMICA DA COMPETITIVIDADE: DIFERENTES POSICIONAMENTOS TEÓRICOS

A validade teórica do paradigma da competitividade – custo tem vindo a ser questionada, ganhando relevo um novo paradigma, por vezes designado como “visão sistémica da competitividade”, que concebe a competitividade como um conceito de natureza plurideterminada, dinâmica e sistémica e considera que a qualidade dos factores produção se reveste de maior relevo do que o preço dos factores, enquanto contributo para a competitividade sustentada, sendo enfatizado o papel das economias externas (visíveis nos *aglomerados territoriais*) e da inovação como motores de competitividade.

4.2.1 A Vantagem Competitiva das Nações e o “Diamond Framework” de Michael Porter

A teoria das vantagens competitivas desenvolvida por Michael Porter, *A Vantagem Competitiva das Nações*, (1990), revolucionou o quadro tradicional de abordagem da questão da competitividade nacional, perdendo importância a abordagem das vantagens comparativas baseadas nas dotações factoriais dos países e ganhando relevo as vantagens competitivas apresentadas por algumas empresas, estimuladas pela envolvente estrutural e pelos atributos do espaço nacional onde se inserem. Deste modo, a análise centrada no paradigma competitividade – custo (baseada no preço dos factores) foi substituída por um paradigma de competitividade que salienta a capacidade de diferenciação e de inovar e a aposta na qualidade como estratégias competitivas das empresas, devidamente enquadradas pelas especificidades do contexto nacional.

A abordagem de Michael Porter considera que a competitividade de um país (ou região) é condicionada pela capacidade do país em gerar um ambiente favorável a um processo de inovação contínua e a um “up-grading” dos diferentes sectores, atribuindo Porter um papel fundamental à inovação que surge no interior das empresas.

“As empresas atingem a vantagem competitiva através das iniciativas de inovação”. (Porter, 1999, p. 174) O conceito de inovação em causa reveste-se de um carácter lato, podendo resultar de uma nova concepção de produto ou de processo de produção, de uma nova abordagem de marketing ou de novos métodos de formação, da percepção de uma oportunidade de mercado nova ou da aposta num segmento de mercado negligenciado por outras empresas, podendo, a inovação inclusive, resultar de ideias já

existentes, mas que até então nunca foram adoptadas de forma integrada e efectiva. As inovações que propiciam a vantagem competitiva nos mercados internacionais, resultam de uma antecipação das necessidades domésticas e externas.

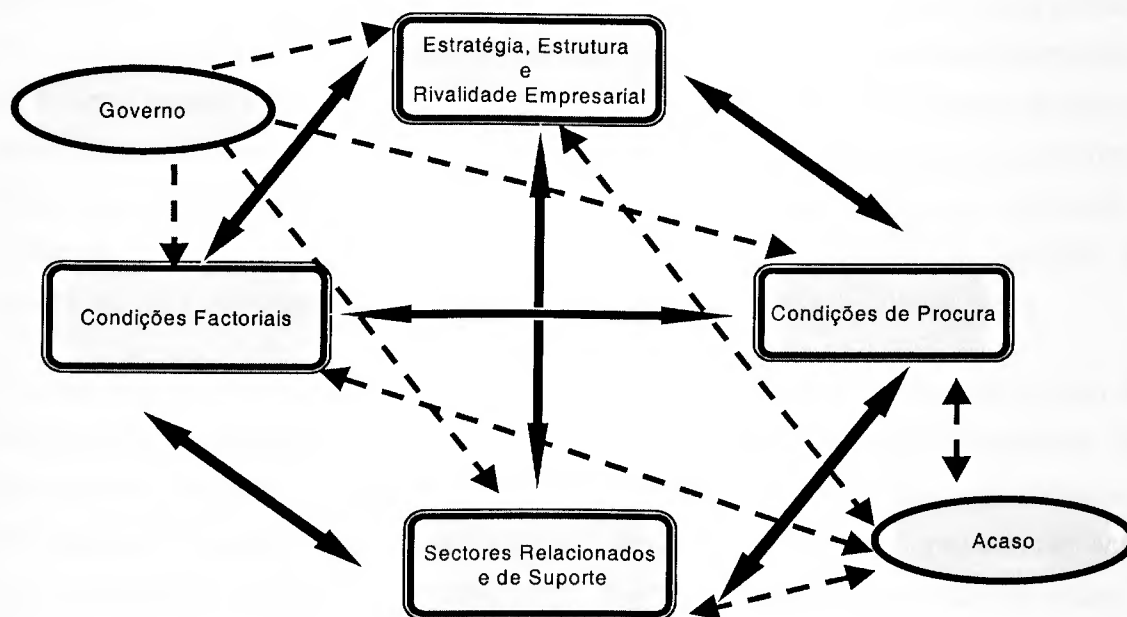
Assim sendo, é importante a articulação do papel das empresas, do Governo e dos diferentes agentes económicos no processo de criação das vantagens competitivas, passando o papel das empresas pelo incremento da produtividade, aposta na inovação e expansão dos mercados, enquanto que o Governo terá a responsabilidade de criar uma envolvente que encoraje a concorrência e o bom ambiente empresarial.

Porter considera que a competitividade resulta da interacção de quatro atributos de uma nação, que identificou como fazendo parte do “diamante” da vantagem nacional, respectivamente (ver Figura 1):

- ◆ As condições factoriais (existência de recursos humanos qualificados e especializados, infraestruturas técnicas, bem como a capacidade de renovar continuamente estes factores);
- ◆ As condições de procura (que se relacionam com o comportamento dos consumidores nacionais face aos produtos do segmento estratégico em causa, nomeadamente se existe, ou não, uma base de consumidores sofisticada e exigente em termos de inovações e dos padrões de qualidade);
- ◆ Sectores relacionados e de suporte (avalia a existência de fornecedores e de outros sectores relacionados, que sejam internacionalmente competitivos);
- ◆ Estratégia, estrutura e rivalidade empresarial (referentes às formas de organização e gestão das empresas, bem como ao grau de rivalidade nacional).

Os quatro determinantes da vantagem competitiva nacional que compõem o diamante reforçam-se de forma recíproca e compõem um sistema, e assim sendo, o contributo de qualquer uma das facetas do diamante para a competitividade de um determinado sector, encontra-se dependente do estado dos restantes atributos do diamante. O desempenho competitivo de um país num determinado sector é influenciado pela capacidade da envolvente nacional, enquadradora dessa actividade, em gerar um ambiente competitivo e em estimular a inovação nas empresas do sector.

Figura 1– O “Diamante” da Vantagem Competitiva Nacional



No que diz respeito à **condição de factores**, Porter considera que os factores mais importantes para a obtenção de vantagem competitiva são os factores avançados, que não são herdados, mas sim criados no país, tais como os recursos humanos qualificados ou a base científica. “Os factores de produção mais importantes são os que envolvem investimentos avultados e constantes e exigem especialização. Os factores básicos (dotação de mão-de-obra²⁹ e as fontes locais de matéria-prima), não constituem vantagem, nos sectores intensivos em conhecimento”. (Porter, 1999, p. 184)

Deste modo, os factores com capacidade de reforço da vantagem competitiva são aqueles que se apresentam como altamente especializados nas necessidades próprias do sector, pois esses são os factores mais escassos e de difícil imitação pelos concorrentes estrangeiros. Pode suceder que a existência de desvantagens selectivas nos factores básicos estimulem as empresas para a inovação e para processos de melhoramento contínuo, como forma de contornar essas desvantagens. Uma outra condição que pode contribuir para transformar desvantagens em vantagens é, segundo o autor, a existência de circunstâncias favoráveis em outras facetas do diamante.

²⁹ Entenda-se a dotação de mão-de-obra como a disponibilidade de mão-de-obra não especializada nas necessidades próprias do sector.

Relativamente à faceta do diamante referente às **condições da procura**, o autor considera que os países ganham vantagem competitiva nos sectores em que a procura interna é composta por compradores exigentes, que pressionam as empresas para inovar com maior rapidez e para conquistar vantagens competitivas mais sofisticadas do que os rivais externos. A dimensão da procura interna é menos relevante do que a sua natureza, podendo a sofisticação e a exigência dos compradores internos incitar as empresas a ganharem vantagens competitivas, se as pressionarem para atingir elevados padrões de qualidade, para inovarem e para se expandirem para segmentos mais avançados.

A terceira faceta do diamante da vantagem nacional diz respeito à presença no país de **sectores relacionados e de suporte** que sejam internacionalmente competitivos. Os fornecedores internos dotados de competitividade internacional podem criar vantagens nos sectores a jusante, por via do fornecimento de matérias-primas a custos competitivos, de modo eficiente, rápido e até antecipado. Contudo, para além do acesso eficaz e preferencial a componentes, matérias-primas e bens de equipamento, as empresas de sectores relacionados e de suporte podem, também, propiciar vantagens em termos de inovação e de processos de melhoramento. “Os fornecedores e os utilizadores finais que se localizam próximos uns dos outros beneficiam das vantagens das linhas de comunicação mais curtas, do rápido e constante fluxo de informações e do constante intercâmbio de ideias e de inovações”. (Porter, 1999, p. 188)

Desta forma, a capacidade competitiva dos sectores relacionados e de suporte contribui, por intermédio da troca de fluxos de informação e de conhecimentos técnicos, para acelerar o ritmo da inovação e de melhoramentos contínuos, estimulando o desenvolvimento de competências e actuando, até, como uma fonte de atracção de novos entrantes.

O determinante da vantagem competitiva nacional referente à **estratégia, estrutura e rivalidade empresarial** está relacionado com as formas de constituição, organização e gestão das empresas, bem como, com o grau de rivalidade nacional existente. A competitividade de um sector específico é fortemente influenciada pelas práticas de gestão e pelos modelos organizacionais mais adoptados no país. A forma como os objectivos das instituições e os valores de um país influenciam os indivíduos e as empresas, bem como o prestígio associado a certos sectores, orientam os fluxos de capitais e de recursos humanos, influenciando no desempenho competitivo dos sectores.

A existência de uma forte rivalidade local é, segundo o autor, um importante estímulo à criação e preservação da vantagem competitiva. A rivalidade doméstica exerce sobre as empresas uma pressão para inovar e para enveredar por processos de melhorias sustentadas, uma vez que os rivais locais competem entre si pelos menores custos, pela melhoria da qualidade e dos serviços e pela criação de novos produtos e processos.

A concentração geográfica, segundo Porter, amplifica o poder da rivalidade doméstica. “Quanto mais localizada, mais intensa a rivalidade; e quanto mais intensa melhor”. (Porter, 1999, p.193) Por outro lado, dado que a presença de concorrentes domésticos “anula” as vantagens decorrentes da localização num determinado país (dotação de factores, acesso ao mercado doméstico, entre outras), as empresas deparam-se com o incentivo de obterem vantagens que ultrapassem esses benefícios, o que contribui para a conquista de vantagens mais sustentáveis.

Os quatro determinantes da vantagem competitiva nacional apresentados são influenciados por outros dois elementos: o acaso e a acção governamental. O acaso (guerras, alterações bruscas na taxa de câmbio, etc.) refere-se a acontecimentos que não são eles próprios determinantes para a competitividade, mas que podem influenciar as facetas do diamante, afectando assim o poder relativo dos países no mercado internacional.

Ao analisar o papel do governo, Porter condena, por um lado, a visão daqueles que concebem o governo como um promotor imprescindível dos sectores, e que como tal deve recorrer a um conjunto de políticas que possam contribuir para o desempenho competitivo de sectores estratégicos, e por outro lado, critica a posição daqueles que defendem que o funcionamento do mercado deve ser deixado a cargo da “mão invisível”. Assim, segundo o autor, “o papel apropriado do governo é o de catalisador e desafiante, consiste em encorajar as empresas a elevar as suas aspirações e a alcançar níveis mais altos de desempenho competitivo, ainda que o processo seja intrinsecamente desagradável e difícil” (Porter, 1999, p.197). Deste modo, o papel do governo passa pela formação do contexto e da estrutura institucional em torno das empresas e pela criação de um ambiente favorável à criação da vantagem competitiva por parte das próprias empresas.

As políticas governamentais devem ter como objectivo criar um ambiente favorável à criação da vantagem competitiva por parte das empresas e não devem envolver o

governo directamente no processo, pelo que o papel do governo é indirecto, e não directo. Ao reconhecer que o governo não tem capacidade para, ele próprio criar sectores competitivos e que tal tarefa compete às empresas, Porter admite que o governo desempenha um papel parcial e acrescenta que, a acção governamental só produz resultados positivos quando actua em conjunto com condições favoráveis no “diamante”. Apesar de, contudo, reconhecer que o governo pode desempenhar um importante papel na ampliação das forças do “diamante”.

De modo a adoptar uma postura adequada no reforço da competitividade nacional, os governos devem seguir alguns princípios básicos elementares, nomeadamente, encorajar a mudança, promover a rivalidade doméstica e estimular a inovação.

Porter considera que a vantagem competitiva resulta de um processo de construção ao longo de décadas, pois este processo envolve a melhoria das qualificações humanas, o investimento em produtos e processos, o desenvolvimento de “clusters” e a afirmação em mercados externos, devendo as nações construir vantagens a partir dos domínios onde já desenvolveram bases para competirem internacionalmente. Além do mais, o autor considera que não existem “boas” ou “más” indústrias, ou seja, o perfil de especialização de um país não tem que necessariamente apostar num determinado tipo de indústrias, pelo que também salienta que um país não necessita de apresentar uma grande dimensão para possuir capacidade competitiva à escala internacional.

As empresas competitivas têm uma “home base” (base doméstica) e fazem frequentemente parte de “clusters” (agrupamento geograficamente concentrado numa determinada área, de indústrias e grupos de indústrias inter-relacionadas que estão vinculadas por elementos comuns e complementares). Os “clusters” podem, segundo o autor, ser interpretados como uma manifestação das interacções entre as quatro facetas do diamante. Os “clusters” influem na competitividade de diversas formas, uma vez que contribuem para aumentar a produtividade das empresas nele incluídas, estimulam a inovação e o “upgrade” (o que eleva a produtividade) e incentivam a formação de novos negócios, o que contribui para fortificar o próprio “cluster”. A identificação dos “clusters” fornece a base para a análise da capacidade competitiva de um país.

A base doméstica permite sustentar as vantagens competitivas essenciais das empresas, já que é na base doméstica onde as empresas estabelecem a “sua estratégia, onde são geradas e mantidas as tecnologias essenciais dos produtos e dos processos e onde se

localizam os empregos mais produtivos e as capacidades mais avançadas.” (Porter, 1999, p. 174)

As empresas podem, segundo o autor, apresentar diversas bases domésticas para diferentes negócios ou segmentos (como é o caso das empresas multinacionais). Assim sendo, a vantagem competitiva é gerada na base doméstica onde a estratégia é concebida, onde são desenvolvidos os produtos essenciais e as tecnologias do processo e onde se forma a massa crítica de produção. “As circunstâncias do país em que se situa a base doméstica devem sustentar a inovação, caso contrário a empresa não disporá de outra alternativa senão relocizá-la noutro país que estimule a inovação e proporcione o melhor ambiente para a competitividade global.” (Porter, 1999, p.208)

4.2.2 A Perspectiva de Paul Krugman

Paul Krugman revela uma perspectiva de censura relativamente à aplicação do termo competitividade às economias nacionais:

“...competitiveness is a meaningless word when applied to national economies. And the obsession with competitiveness is both wrong and dangerous”. (Krugman, 1996, p.22)³⁰

Segundo Krugman, o comércio internacional não é um jogo de soma nula, uma vez que os ganhos de um país não têm necessariamente de representar perdas para o seu parceiro comercial. Assim, embora possam existir, entre os países, rivalidades em termos de “status” e de poder, tal não exerce impacto nos níveis de vida, já que para o autor, considerar que o crescimento de um país diminui o “status” do seu parceiro comercial é diferente de considerar que tal reduz o nível de vida do país parceiro.

Além do mais, o autor considera que como as trocas comerciais representam uma pequena parcela do PIB dos países, o funcionamento interno da economia é o factor fundamental a influir na determinação dos níveis de vida, e não tanto a *performance* internacional.

Por outro lado, o objectivo do comércio são as importações e não as exportações, uma vez que “o que um país ganha com o comércio é uma capacidade para importar as coisas

³⁰ Em Krugman, 1996, foi republicado o artigo “Competitiveness: A Dangerous Obsession”, 1994

que quer” (Krugman, 1996, p.120), sendo a necessidade de exportar vista como um fardo que um país tem de suportar, a fim de ter capacidade de importar.

Krugman critica o paralelismo que é feito entre o significado da competitividade para uma empresa e para uma economia:

“ ... when we say that a corporation is uncompetitive, we mean that its market position is unsustainable – that unless it improves its performance, it will cease to exist. Countries on the other hand, do not go out of business...As a result, the concept of national competitiveness is elusive.” (Krugman, 1996, p.6)

O autor acrescenta que o conceito fulcral para uma economia é o de produtividade doméstica e não o de competitividade. Em economias pouco abertas ao comércio internacional, a competitividade acabaria por ser uma “funny way” de dizer produtividade e não teria nada a ver com a concorrência internacional. De facto, segundo Krugman, “a competitividade significa algo diferente da produtividade se e só se o poder de compra crescer significativamente menos rapidamente do que o output”. (Krugman, 1996, p.8)

Krugman contesta a corrente que designa por “pop internacionalista” pelo facto destes autores escreverem “como se a teoria económica não existisse” e de recorrerem a metáforas militares para conceberem a economia mundial como um espaço de “guerra” entre as nações, que se fossem tomadas em consideração poderiam contribuir para conflitos comerciais, pondo em causa a actual abertura do sistema de comércio internacional.

Krugman foi alvo de críticas por parte de diversos autores que censuraram o estabelecimento de uma separação abstracta entre empresas e países e defenderam a existência de uma forte interdependência entre ambos, pois de facto, tanto as nações se esforçam para criar condições atractivas para captar investimento directo estrangeiro, esperando obter benefícios da actividade das empresas, como as empresas valorizam a estabilidade económica, social e política dos países onde se inserem, o que acentua essa interdependência económica. (Sousa, 1999)

Cohen (1994) inclui-se no núcleo de autores que dirigem fortes críticas à abordagem feita por Krugman em relação ao conceito de competitividade. Cohen concebe a competitividade nacional como o grau em que uma nação consegue em condições de mercado livre e leal, produzir bens e serviços que passam com êxito o teste dos

mercados internacionais enquanto, em simultâneo, expandem os rendimentos reais da sua população. A competitividade nacional relaciona-se com a capacidade da economia em desenvolver actividades com elevadas produtividades que, como tal, possam gerar elevados níveis de salários reais.

Cohen considera que as ideias de Krugman referentes ao facto de as nações não poderem ser equiparadas a empresas e de o comércio internacional não poder ser visualizado como um jogo de soma nula, não são propriamente revelações, dado, segundo o autor, ser aceite de forma generalizada que não se pode estabelecer uma analogia simples entre uma nação e uma empresa e que o comércio não é um jogo de soma nula. Por outro lado, Cohen critica fortemente a visão de Krugman relativamente ao facto do conceito de competitividade não se revestir de qualquer significado, de ser visualizado apenas como “a poetic way of saying productivity” e de a produtividade ser a única medida da *performance* económica de longo prazo de uma economia. Assim sendo, Cohen considera que apesar da produtividade ser um conceito central na explicação da competitividade, não é, de forma alguma, a sua única dimensão, já que a competitividade apenas pode ser aferida como resultado de uma análise articulada de um vasto conjunto de indicadores, em que nenhum deles isolado permite uma percepção adequada da realidade.

4.2.3 Contributos Teóricos Adicionais

Porter defendeu que a vantagem competitiva tem origem no ambiente local onde a empresa está inserida, ou seja, as empresas competitivas, que fazem frequentemente parte de “clusters”, possuem uma “home base” (base doméstica) que desempenha um papel crítico na capacidade de uma empresa em inovar e melhorar o seu desempenho. No entanto, o papel da “home base” tem vindo a ser alvo de discussão, tendo Hamel e Prahalad (1994) fornecido importantes contributos para esta matéria. Os dois autores chamaram a atenção para o conceito de competência central ou distintiva, que resulta da articulação de diversos conhecimentos específicos, correspondendo a conjuntos de actividades que a empresa sabe desempenhar bem, permitindo, assim, criar valor para os clientes, de tal forma que se afigura como fundamental para o sucesso competitivo das empresas, a posse de uma carteira de competências distintivas.

Esta perspectiva contribuiu, segundo Sousa (1999), para ressaltar a gradual quebra de importância da posse e controlo dos recursos e activos materiais e das competências localizadas, em contrapartida de uma crescente valorização das vantagens baseadas no acesso a recursos estratégicos, na descoberta de competências críticas e conhecimentos mais “tácitos” e complexos e na identificação da sua localização no mundo, apontando esta perspectiva para uma perda de peso da dimensão político – geográfica e para uma atenuação da importância da base originária.

Nesta linha de ideias, nomeadamente no que diz respeito à ênfase concedida à valorização de vantagens baseadas no acesso a recursos estratégicos e à valorização de competências críticas, insere-se a abordagem proposta por Bartlett e Ghoshal (1995) referente à obtenção de vantagens competitivas sustentáveis. Deste modo, os dois autores estabelecem que de modo a atingir vantagens competitivas à escala mundial, uma empresa necessita de alcançar, em simultâneo, três objectivos estratégicos: (1) eficiência global na condução das suas actividades, (2) flexibilidade à escala mundial, de forma a gerir os riscos e as oportunidades específicos a cada país, (3) capacidade de articular e de gerir os conhecimentos obtidos à escala mundial, utilizando-os como base para o desenvolvimento de inovações.

Desta forma, na óptica de Bartlett e Ghoshal o desafio estratégico colocado às empresas passa pela exploração das três fontes de vantagens competitivas globais – as diferenças nacionais, as economias de gama e as economias de escala – com vista a otimizar os três eixos anteriormente referidos, ou seja, a eficiência global, a flexibilidade e a capacidade de aprendizagem e de gerir os conhecimentos à escala mundial. A chave para a obtenção de vantagens competitivas mundiais reside, deste modo, na capacidade de gerir as interações entre os diferentes objectivos estratégicos e as diferentes fontes de vantagem competitiva.

Uma outra óptica desenvolvida por Brandenburger e Nalebuff (1996) assenta no princípio da “co-opetition”, que combina competição com cooperação, tendo como objectivo a construção de estratégias que articulem comportamentos cooperativos e competitivos visando uma melhoria dos resultados obtidos.

Esta óptica enquadra-se com o crescente reconhecimento das vantagens da cooperação, já que na actual envolvente dos negócios internacionais, perante as características dos processos tecnológicos, de inovação, de organização do trabalho e de distribuição, é

bastante visível o estabelecimento de alianças entre as empresas: “Firms need to form a wide variety of alliances – for setting standards, for market entry, and for gaining access to technology.” (Prahalad e Oosterveld, 1999, pag.35) Esta perspectiva encontra também forte expressão na obra publicada por Doz e Hamel³¹ (1998) que consideram que “the strategic alliance has become a cornerstone of global competitiveness” (Hamel e Doz, 1998, p. xiii), já que os autores concebem as alianças estratégicas como a resposta lógica e apropriada às intensas e rápidas mudanças na actividade económica e aos desenvolvimentos tecnológicos, num contexto de forte globalização.

Kenichi Ohmae (1995) defende uma óptica de “esbatimento” do papel dos Estados-Nação como unidades territoriais de referência económica, considerando que são as regiões, e não os espaços nacionais, que se assumem como novos motores da economia global. De facto, Ohmae considera que “on a political map, the boundaries between countries are as clear as ever. But on a competitive map, a map showing the real flows of financial and industrial activity, those boundaries have largely disappeared” (Bartlett e Ghoshal, 1995, p.102)³². Deste modo, a gestão neste novo ambiente “sem fronteiras” deve, segundo o autor, focalizar a sua atenção na capacidade de “entregar valor” aos consumidores e no desenvolvimento de uma visão que percepcione as suas necessidades e preferências.

Rosabeth Moss Kanter³³ enfatiza o papel estratégico fundamental das comunidades locais e das regiões, sublinhando que as regiões devem apostar nas capacidades que lhes permitam uma melhor integração com a economia global, cabendo às empresas criar laços de envolvimento com o meio onde estão inseridas, enquanto que, por seu turno, o meio envolvente deve estimular as empresas para a globalização. Tendo como base o conceito de “vantagem competitiva das cidades”, a autora aplicou às cidades a tipologia dos 3 C’s (respectivamente, conceitos, competências e conexões) de forma a conseguir compatibilizar o “local” com o “global”.

Esta perspectiva coaduna-se com a difusão de uma óptica “glocal” que procura compatibilizar o “global” e o “local”, impelindo as empresas para “pensarem globalmente e agirem localmente”.

³¹ Alliance Advantage – The Art of Creating Value through Partnering

³² Tendo como base Ohmae “Managing in a Borderless World”, Harvard Business Review, Maio/Junho de 1989 republicado em Bartlett e Ghoshal (1995)

³³ Cfr. Sousa (1999)

Prahalad e Oosterveld (1999), consideram, contudo, que esta perspectiva de “pensar globalmente e agir localmente” já não se ajusta à realidade, uma vez que segundo os autores, a correcta abordagem competitiva ao mundo de negócios actual, passa pelo desenvolvimento de uma capacidade de “pensar e agir globalmente, pensar e agir regionalmente e pensar e agir localmente”. Esta abordagem considera que a inovação pode ter uma origem global, regional ou local e que a sua exploração pode, também, ser feita a nível local, regional ou global, pelo que as empresas devem incorporar nas suas estratégias e acções, diferentes culturas, perspectivas, costumes e ambientes de negócio, de modo a num contexto de redução do ciclo de vida do produto, apresentarem capacidade de lançar produtos à escala global, a fim de poderem adoptar uma postura competitiva no mundo de negócios actual.

De facto, face a um espaço “que encolheu” e a um tempo “que acelerou” a afirmação competitiva das empresas passa por uma boa capacidade de articular a dimensão local com a dimensão global, de gerir a acumulação de conhecimentos e de conjugar à escala global conhecimentos localizados em áreas específicas. “Os processos de aprendizagem à escala mundial constituem, em boa medida, sínteses dinâmicas entre as dimensões local e global: a grande empresa transnacional procura precisamente orquestrar, num plano mundial, conhecimentos obtidos em locais distintos.” (Simões, 2000)

A abordagem dos “limites à competição” do Grupo de Lisboa (1994) considera que o conceito de competição tem, frequentemente, vindo a ser associado a lutas entre rivais remetendo para segundo plano os aspectos humanos e sociais, pelo que consideram que “Apesar da sua popularidade, a competitividade está longe de constituir uma resposta eficiente e efectiva para os actuais problemas e oportunidades do novo “mundo global”. O excesso na competição é mesmo fonte de efeitos perversos e indesejáveis. O resultado mais chocante da ideologia da competição é que ela gera uma distorção estrutural no funcionamento da própria economia, isto para não falar nos efeitos sociais devastadores” (Grupo de Lisboa, 1994, p. 149). Deste modo, esta abordagem aponta como uma fraqueza da competitividade, a sua dificuldade em reconciliar justiça social, eficiência económica, preservação ambiental, democracia política e diversidade cultural, pelo que os autores sugerem a valorização das “vantagens colaborativas” e a exploração de soluções de cooperação.

A construção de um índice de competitividade por parte do “Council on Competitiveness” dos EUA deu origem a uma pirâmide de competitividade composta por quatro indicadores

económicos, que em seguida se encontra esquematizada e que permite clarificar algumas das dimensões que podem ser relacionadas com a competitividade, neste caso em particular, o destaque recai sobre o nível de vida, o comércio, a produtividade e o investimento.

Figura 2 – O Índice de Competitividade



Fonte: Council on Competitiveness, 1994, Competitiveness Index Washington DC, July³⁴

A abordagem da competitividade necessita de articular as suas diferentes dimensões, entrando em linha de conta não só com a competitividade empresarial, mas também com o enquadramento institucional, organizacional e social, que molda a capacidade de aperfeiçoamento e condiciona o processo de inovação da actividade empresarial. “ Uma empresa é mais ou menos competitiva enquanto realidade de conjunto (recursos, organização, informação, gestão, outputs) inserida numa envolvente (infra-estruturas, redes de informação, ambiente regional, sistemas de saúde, sistemas de educação e formação e sistemas científicos e tecnológicos, por exemplo) também ela mais ou menos competitiva” (Mateus, Brandão de Brito e Martins, 1995, p.192). As diferentes dimensões da competitividade não podem ser dissociadas, sendo importante complementar a análise da competitividade empresarial com as influências da organização territorial sobre a actividade empresarial.

A competitividade é cada vez mais determinada por factores dinâmicos relacionados com a capacidade e tempo de resposta às alterações de mercado, flexibilidade e potencial de inovação tecnológica e organizacional que incentive a gestão activa de factores produtivos e a construção de vantagens sistémicas próprias (contrariando comportamentos passivos de aceitação dos factores produtivos existentes, que possam

³⁴ Cfr. Sousa (1999)

conduzir a dependências tecnológicas ou limitar o potencial de desenvolvimento), sustentando, desta forma, o desenvolvimento de factores dinâmicos de competitividade.

A prossecução da competitividade coloca diversos desafios à gestão com consequências sobre a selecção de medidas que possam elevar o nível de formação dos recursos humanos o qual, conjuntamente com a adopção de instrumentos mais eficientes de gestão, pode contribuir para elevar o potencial de inovação do tecido empresarial. “A melhoria da competitividade pressupõe esforços relevantes ao nível da melhoria das práticas de gestão cuja materialização depende da elevação do nível de formação e qualificação de empresários e quadros técnicos.” (Mateus, Brandão de Brito e Martins, 1995, p.196)

A análise da competitividade de base territorial e dos seus factores determinantes necessita, segundo Mateus, Madruga e Rodrigues (2000), de ser enquadrada no novo contexto onde se insere, já que “a competitividade tende, na era da globalização, a depender de novos modelos associados às actividades e competências que possibilitam a articulação entre concepção, produção e distribuição em cadeias de valor integradas e completas.” (Mateus, Madruga e Rodrigues, 2000, p.48) Neste contexto, assiste-se a uma crescente valorização do “imaterial” e do virtual” nos bens económicos (marcas, sistemas formais de garantia de qualidade, imagem global dos países e regiões de origem, etc.) e as ópticas industriais demasiado direccionadas para lógicas estritamente produtivas e as formas dependentes de distribuição vêem a sua viabilidade futura ser progressivamente questionada.

Assim sendo, “mais do que a realidade nacional, que enfrentando um processo de reposicionamento estratégico e de perda de autonomia, não é questionada como tal, é a territorialidade da produção, distribuição e consumo de bens e serviços que é desestabilizada.” (Mateus, Madruga e Rodrigues, 2000, p.48) Deste modo, a competitividade necessita de ser analisada num contexto em que a referência territorial das actividades económicas se torna, por um lado, mais indefinida (em termos da origem nacional dos produtos e dos modelos de consumo) e por outro lado, ultrapassa as fronteiras nacionais (uma vez que determinadas questões, como as ambientais e as ecológicas, passam a ser tratadas à escala mundial).

Para que uma região seja competitiva, deverá possuir, segundo Mateus, Madruga e Rodrigues (2000), quer um nível relativamente elevado de produtividade (ou de qualidade de emprego, visto que ambos tendem a completar-se), quer uma quantidade satisfatória

de postos de trabalho ocupados, isto é, "não basta produzir com eficiência, é necessário ser capaz de, sem fugir desse padrão de eficiência, criar os empregos que permitam mobilizar os recursos humanos disponíveis" (Mateus, Madruga e Rodrigues, p.51).

Assim sendo, a competitividade territorial pode ser analisada segundo uma "óptica de resultado", tendo por base um indicador do nível de vida de um determinado território – o PIB *per capita*. Este indicador pode ser decomposto em duas componentes (ver Caixa 1) que, em conjunto, determinam o seu nível:

- PIB por pessoa empregada, que é aproximadamente equivalente à produtividade laboral (embora não considere o número médio de horas de trabalho, que pode variar);
- Número total de pessoas empregadas relativamente à população residente, isto é, a taxa de utilização dos recursos humanos.

Caixa 1 - A decomposição do PIB *per Capita*

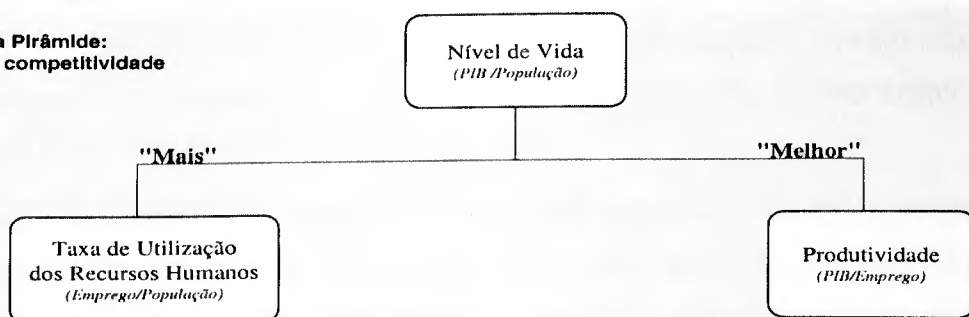
Conceitos:	Nível de Vida = Utilização Recursos Humanos	x	Produtividade
Indicadores:	PIB / População = Emprego / População	x	PIB / Emprego
Processos:	Progresso (Se ↑) = "Mais" (Se ↑)	x	"Melhor" (Se ↑)

Fonte: Mateus, Madruga e Rodrigues (2000)

A apresentação desta decomposição em forma de pirâmide (ver Figura 3) permite que na análise da evolução do nível de competitividade de uma região, seja possível identificar o grau de combinação e substituição entre uma melhor ou maior utilização dos recursos humanos.

Figura 3 - O topo da pirâmide de competitividade territorial

O Topo da Pirâmide:
o nível de competitividade



Fonte: Mateus, Madruga e Rodrigues (2000), *Pirâmide de Competitividade Territorial das Regiões Portuguesas*

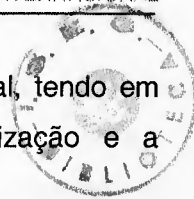
Esta metodologia assenta no pressuposto de que “Numa economia em constante mudança, uma das chaves da competitividade resulta da combinação da flexibilidade com a adaptabilidade”. (Mateus, Madruga e Rodrigues, 2000, p.51) Uma economia é flexível e adaptável se revelar capacidade para acumular e desenvolver rapidamente os recursos existentes a fim de alcançar determinados objectivos, esquecendo, deste modo o antigo paradigma das vantagens comparativas estáticas e conferindo relevo à construção de vantagens competitivas dinâmicas. Apesar de reconhecer que a dotação e a natureza dos factores produtivos de um território exercem influência nos níveis de competitividade, esta abordagem considera que o sucesso competitivo é fundamentalmente determinado pela forma como os agentes e as organizações potenciam as condições de competitividade existentes nesse território, e pela sua capacidade para desenvolverem canais de envolvimento activo nos mercados e para (re)criarem a qualidade e a quantidade dos recursos estratégicos. Deste modo, “a interacção entre o agente e o território constitui um elemento inovador na moderna noção de competitividade” (Mateus, Madruga e Rodrigues, p.52).

4.3 INDICADORES DE COMPETITIVIDADE

A análise do grau de competitividade de um país reveste-se de uma elevada complexidade dada a variedade de factores que influem na sua determinação. Como a competitividade é um processo complexo, dinâmico e multi-dimensional, não existe uma única medida que forneça uma boa reflexão sobre o ambiente competitivo, sendo aconselhável a análise conjunta de uma bateria de indicadores que incidam sobre este domínio.

De facto, a competitividade de uma região é o reflexo de inúmeros factores. De uma forma geral, as definições de indicadores de competitividade nacional têm optado por duas alternativas: (1) enfatizar o rendimento real per capita ou o crescimento da produtividade e (2) enfatizar a *performance* comercial.

Em seguida foi elaborada uma sistematização do método de cálculo e da interpretação de diversos indicadores usualmente identificados como “indicadores de competitividade”, com o objectivo de reter possíveis metodologias que permitam o desenvolvimento de uma abordagem comparada de níveis de competitividade, bem como para apreender as principais variáveis subjacentes à forma de construção de indicadores que possam incidir



sobre a determinação da competitividade de um país à escala internacional, tendo em conta a sua especialização produtiva, a capacidade de internacionalização e a *performance* internacional.

Dado que a competitividade de um país se encontra intrinsecamente relacionada com o seu perfil de especialização produtiva, uma vez que um território só será competitivo se as empresas também o forem, será interessante complementar as medidas de desempenho comercial com uma análise do perfil de especialização produtiva em termos internacionais, nomeadamente tendo em consideração sectores com forte orientação exportadora, assim como a especialização produtiva em termos de factores de competitividade (considera-se, por exemplo, interessante destacar a análise das economias de escala e da I&D, e observar a especialização em indústrias centradas na exploração de baixos custos salariais, sendo que se considera que a especialização neste último factor influencia de forma negativa a competitividade de uma região, dada a fraca sustentabilidade da competitividade centrada na exploração de baixos custos salariais).

4.3.1 Quota de mercado mundial

Se considerarmos X_{wk} como sendo as exportações mundiais do produto k e X_{ik} como as exportações do produto k pelo país/região i , então a quota de mercado mundial do país/região i no produto k é obtida da seguinte forma:

$$QM_{ik} = \frac{X_{ik}}{X_{wk}}$$

Sendo que para este indicador será importante considerar a evolução em volume e em valor.

As **quotas no mercado internacional** e os **saldos comerciais** são frequentemente utilizados como indicadores de competitividade ao nível industrial. Tal enquadra-se com a definição de competitividade industrial relacionada com as trocas comerciais, proposta por Markusen, que consiste em: "In a free-trade environment: (1) An industry loses competitiveness if it has a declining share of total domestic exports or a rising share of total domestic imports deflated by the share of that good in total domestic production or consumption. (2) An industry loses competitiveness if it has a declining share of total world exports or (a) rising share of total world imports of that good deflated (divided by) the country's share of world trade."³⁵

4.3.2 Taxa de Cobertura das Importações pelas Exportações

Caso a Taxa de Cobertura das Importações pelas Exportações apresente um valor superior a 1, então o país detém uma posição forte a nível global (caso se trate da TC) ou a nível sectorial (caso se trate da TC_k).

$$TC(global) = X / M$$

$$TC_k(\text{sectorial/produto}) = X_k / M_k$$

4.3.3 Taxa de Abertura ao Exterior

A Taxa de Abertura ao Exterior³⁶ (TA) é uma medida do grau de internacionalização, a qual quando construída com base nas exportações, fornece indícios quanto à intensidade exportadora de uma economia. A taxa de abertura com foco sectorial (TA_k, representando k o sector em análise) contribui para auxiliar na análise da especialização inter-ramo (uma vez que não considera as importações).

$$TA(global) = X / Y$$

$$TA_k(\text{sectorial}) = X_k / Y_k$$

³⁵ Cfr. McFetridge, 1995, p. 16

³⁶ Este indicador pode também ser construído tendo como base o peso conjunto das exportações e das importações no PIB, o qual permite aferir o grau de abertura de uma economia em termos da totalidade dos seus fluxos comerciais.

Onde X representam as exportações, $Y = \text{PIB}$ e $Y_k = \text{VBP}_k$

Um maior grau de abertura de uma economia estimula os níveis de concorrência, encorajando o desenvolvimento de novos produtos e processos e melhorando a eficiência. O acréscimo de concorrência, quer seja das empresas domésticas, quer seja das empresas estrangeiras, pode actuar por via de um estímulo à eficiência, à inovação e à difusão de novas tecnologias, sendo possível, por via de um maior grau de abertura económica, o acesso a novos mercados e informação, incentivando-se, assim, o crescimento da produtividade. As variáveis mais frequentemente utilizadas como aproximação a uma medida de abertura da economia, são a intensidade exportadora, a penetração das importações, o nível de barreiras tarifárias e não tarifárias e a intensidade de investimento do exterior.

4.3.4 Taxa de Penetração das Importações no Mercado Interno

A Taxa de Penetração das Importações no Mercado Interno (TP) permite analisar o grau de autonomia ou de dependência global ou sectorial. Se a taxa apresentar um valor próximo de 1 (o que se passa quando as importações são elevadas), tal pode ser explicado ou pelo facto do país não apresentar disponibilidade de alguns bens de que necessita (predominam neste caso importações de carácter complementar) ou por uma falta de competitividade do país (o que tende a gerar importações concorrenciais).

$$TP = M / D$$

$$TP_k = M_k / D_k$$

Sendo que $D = \text{Procura Interna} = \text{PIB} + M - X$ (representando M as importações e X as exportações) e $D_k = \text{VBP}_k + M_k - X_k$ (representando k o sector em análise).

4.3.5 Performance comercial

Alguns indicadores sugeridos para medir a boa *performance* comercial de um país são:

- (1) uma alteração na composição das exportações em direcção a produtos de elevado

valor acrescentado ou de produtos *hi-tech*; (2) quotas no mercado mundial constantes ou crescentes e (3) excedente comercial.

A ênfase na composição das exportações relaciona a abordagem de competitividade baseada na *performance* comercial com a abordagem do crescimento da produtividade. Neste contexto enquadra-se a abordagem utilizada por Scott e Lodge, e D'Cruz e Fleck³⁷ que mede a proporção das exportações nacionais dos sectores com maior valor acrescentado por trabalhador ou dos sectores *hi-tech*. Assim sendo, segundo os autores, um valor relativamente elevado ou um acréscimo na proporção das exportações dos sectores de elevado valor acrescentado por trabalhador pode traduzir uma vantagem comparativa ou um aumento da vantagem comparativa nestes sectores (geralmente associados a salários mais elevados). Tal não implica, necessariamente, que a produtividade nacional ou o rendimento per capita estejam a aumentar mais rapidamente do que nos outros países, implica apenas que a produtividade está a aumentar mais rapidamente nas indústrias transaccionáveis com um elevado valor acrescentado por trabalhador, do que nas restantes indústrias transaccionáveis. No entanto, Harris³⁸ referiu que o crescimento da produtividade é importante tanto nas indústrias de baixo como nas de elevado valor acrescentado, bem como, quer nos sectores transaccionáveis, como nos não transaccionáveis. A importância da *performance* comercial relaciona-se, sobretudo, com a capacidade desta contribuir para o crescimento do rendimento per capita.

4.3.6 Indicador do CEPIL – Distribuição dos saldos relativos por ramo em redor do saldo médio relativo

O Centro de Estudos Prospectivos e de Informações Internacionais – CEPIL (1998) recorre ao seguinte indicador (denominado CSC³⁹) para caracterizar a especialização de um país:

$$CSC_i^k = \left(\frac{1000}{Y_i} \right) \left[(X_i^k - M_i^k) - \sum_k (X_i^k - M_i^k) \left[\frac{(X_i^k + M_i^k)}{\sum_k (X_i^k + M_i^k)} \right] \right]$$

³⁷ Cfr. McFetridge, 1995

³⁸ Harris, 1993, Cfr. McFetridge, 1995

³⁹ Ver CEPIL, 1998, p. 89

considerando i e k respectivamente como o país e indústria em análise, X como as exportações, M como as importações e Y como o PIB.

Este indicador permite “dilatar” mil vezes, a divergência entre a proporção do saldo comercial de um ramo em termos do PIB do país e um rácio tomado como referência, correspondente ao saldo global (todos os bens) em termos do PIB, ponderado pelo peso do comércio do bem no total dos fluxos comerciais do país.

O país é considerado como sendo especializado no bem, se o indicador for positivo, ou seja, se o saldo relativo para o bem superar o rácio tomado como referência. Se o indicador for negativo o país possui uma desvantagem.

Este indicador apresenta três traços importantes: é obtido a partir da estrutura dos saldos comerciais; tem como base o peso relativo dos saldos e não os seus níveis (caso existam diversos défices comerciais, considera-se que o país possui vantagens nas categorias de produtos onde os défices sejam, em termos comparativos, mais baixos); a soma do indicador para todos os ramos é nula.

4.3.7 Indicador de Dependência da Importação

O indicador de Dependência da Importação (DI) é obtido recorrendo à estrutura das importações, sendo esta calculada para cada país utilizando como referência uma determinada zona. Deste modo, o indicador de Dependência da Importação para o país i de um produto k , obtém-se da seguinte forma:

$$DI_{ik} = \frac{M_{ik} / M_{it}}{M_{Rk} / M_{Rt}}$$

Representando M as importações, i o país/região em análise, k o bem/sector, R uma região tomada como referência, e t o índice referente ao total.

Assim este indicador consiste em apurar o peso das importações do bem k na estrutura total de importações do país i , comparativamente com o peso que as importações do bem por parte de uma região tomada como referência representam no total das importações desta região.

Se o indicador for superior a 1, então o país/região i revela dependência em termos do produto k em relação à zona tomada como referência, pelo que quanto mais elevado o indicador, maior o grau de dependência.

4.3.8 Índice de Polarização da Competitividade

O Índice de Polarização da Competitividade (PC) estabelece uma relação entre o saldo comercial do país i em relação ao produto k com a semi-soma das exportações (X) e importações (M) totais do país i .

$$PC_{ik} = (X_{ik} - M_{ik}) / ((X_{it} + M_{it}) / 2)$$

Quanto mais elevados forem os valores apresentados pelo indicador, maior é o excedente das exportações sobre as importações do produto em relação à semi-soma das exportações e importações totais do país, o que aponta para uma maior competitividade do país i no produto k . De referir que este indicador não toma em consideração o facto de PC_{ik} poder ser mais reduzido em virtude de um processo de industrialização com recurso a expressivas importações num determinado sector.

4.3.9 Indicador de Vantagem Comparativa Revelada

O indicador de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) para um país/região i numa determinada categoria de produto k é definido da seguinte forma:

$$VCR_{ik} = (X_{ik}/X_{it}) / (X_{wk}/X_{wt})$$

Sendo que se consideram X_{ik} como as exportações do país i do bem k , X_{it} as exportações totais do país e w o índice que se refere ao comércio mundial.

Caso a VCR_{ik} seja superior a 1, então o país i apresenta uma vantagem comparativa revelada no produto k . Este indicador assenta na estrutura comparada das exportações, comparando as exportações do país com as exportações mundiais. Assim sendo, para cada produto exportado, é determinado o peso das exportações do produto no total das exportações do país. Esta proporção é dividida pelo peso referente ao mesmo produto no mercado mundial.

Desta forma, se o indicador for superior a 1, o país revela uma especialização nesse produto, uma vez que o peso das suas exportações supera em termos relativos o peso das exportações mundiais, ou seja, considera-se que o país possui uma vantagem nesse produto. Caso o indicador seja inferior a 1, então o país é considerado como não sendo especializado, e como revelando uma desvantagem.

Neste sentido, um país é competitivo no produto, cujo peso das exportações no total das exportações do país supere o peso das exportações do produto no total das exportações ao nível mundial. Porter⁴⁰ também considerou que uma indústria competitiva deveria ter um saldo comercial positivo, a não ser que a VCR seja superior a 2.

A existência de uma vantagem comparativa revelada numa indústria de rápido de crescimento pode, dependendo da resposta da oferta dada pelos outros países, representar um aumento da procura das nossas exportações e possivelmente melhorar os termos de troca. Assim sendo, com tudo o resto constante, a existência de uma vantagem comparativa revelada numa indústria de rápido crescimento pode contribuir para estimular o crescimento do rendimento per capita nacional.

4.3.10 Indicador de Vantagem Comparativa Global

O indicador de Vantagem Comparativa Global (VCG) assenta na comparação entre a estrutura das exportações e a das importações, de forma a ter presente situações em que um país possa ser, em simultâneo, um considerável exportador e importador de um determinado bem, já que a consideração exclusiva da sua estrutura de exportações poderia contribuir para considerar o país com uma importante vantagem numa determinada categoria de produto, que o país também importa consideravelmente.

Assim sendo, para ultrapassar essas dificuldades, esta medida de especialização no comércio é obtida recorrendo em simultâneo à estrutura das exportações e importações. A aproximação deste indicador ao indicador de Vantagem Comparativa Revelada na exportação permite obter um indicador de *Vantagem Comparativa Global*⁴¹ que, considerando um país *i* e um produto *k*, é definido da seguinte forma:

⁴⁰ Cfr. McFetridge, 1995

⁴¹ Ver Guillochon, 1998

$$VCG_{ik} = \frac{\frac{X_{ik} / X_{it}}{X_{Rk} / X_{Rt}}}{\frac{M_{ik} / M_{it}}{M_{Rk} / M_{Rt}}}$$

Considerando X como representando as exportações, M as importações, k e i respectivamente o produto e o país/região em análise, R a região tomada como referência e t o índice referente ao total.

Se a VCG for superior a 1, o país i é relativamente mais exportador do que importador do produto k, considerando-se, deste modo, que o país apresenta uma vantagem comparativa global para o produto k. Por oposto, se o indicador for inferior à unidade, considera-se que o país é, em termos relativos, mais importador do que exportador de k, apresentando uma desvantagem comparativa global para o produto.

4.3.11 **Competitividade Revelada: Posição de Mercado**

A competitividade de um país num ramo é, por vezes, medida em termos da sua capacidade para ser um forte exportador e ténue importador nessa determinada categoria de produto.

A *Posição de Mercado (PM)* de um país i num determinado sector k, apresenta-se como sendo uma medida de “competitividade revelada” e diz respeito à relação do saldo do país nesse sector no total de exportações mundiais do sector. Com este indicador a extensão do excedente ou do défice é relativizada pela tomada em consideração do nível das trocas mundiais nesse sector.

$$PM_{ik} = \frac{X_{ik} - M_{ik}}{X_{kw}}$$

5 EVOLUÇÃO DO PADRÃO DE COMÉRCIO EXTERNO PORTUGUÊS COM OS PRINCIPAIS PÓLOS DINAMIZADORES DA ECONOMIA MUNDIAL: O POSICIONAMENTO COMPETITIVO DA ECONOMIA NACIONAL

A análise das especificidades do comércio externo português comparativamente com as especificidades dos principais pólos dinamizadores da economia mundial, a União Europeia, os EUA, e o Japão e os novos países asiáticos industrializados, permitirá avaliar as tendências a nível do posicionamento competitivo da economia nacional⁴² face à denominada “Tríade”, termo popularizado por Kenichi Ohmae, que cada vez mais polariza o comércio e as finanças internacionais, bem como aferir quanto a eventuais tendências de periferização da economia nacional no espaço económico onde se integra, a União Europeia.

A apreensão das mutações incidentes nas especificidades do comércio externo português é feita tendo por base indicadores⁴³, que permitam caracterizar as especificidades da estrutura de comércio internacional de Portugal, determinar o padrão de comércio externo português, tecer considerações quanto à avaliação da especialização nacional em termos de comércio internacional e detectar as trajectórias competitivas da economia nacional em termos do seu posicionamento nas trocas internacionais.

Neste sentido, a análise é estruturada em três partes, numa primeira parte são feitas considerações quanto às especificidades da estrutura de comércio externo português, em seguida a incidência recai no tipo de comércio predominante (evolução do comércio intra-ramo), e por último é examinada a evolução do perfil de especialização da economia nacional em termos do comércio internacional, bem como as suas consequências sobre a posição competitiva de Portugal face aos seus parceiros comerciais, através da

⁴² Portugal desceu no “ranking” mundial de competitividade de 2001 relativo a 49 países, elaborado pelo Institute for Management Development, ocupando neste ano o 34º lugar, enquanto que em 2000 e 1999 tinha ocupado respectivamente o 29º e 27º lugar (ver anexo 1). No topo da pirâmide de competitividade aparecem os EUA, seguidos da Singapura e da Finlândia. A posição competitiva de Portugal, em termos relativos, pode também ser visualizada tendo como base o ranking elaborado pelo World Economic Forum em *The Global Competitiveness Report, 2001* (ver anexo 2), que compreende um total de 75 países e que considera a Finlândia como a economia mais competitiva do mundo.

⁴³ A metodologia de construção dos indicadores já foi previamente abordada nos capítulos anteriores.

apreciação dos Factores de Competitividade e dos níveis de Intensidade Tecnológica subjacentes aos sectores mais relevantes no perfil de especialização.

5.1 ANÁLISE DAS ESPECIFICIDADES DA ESTRUTURA DE COMÉRCIO INTERNACIONAL DE PORTUGAL COMPARATIVAMENTE COM OS PRINCIPAIS PÓLOS DINAMIZADORES DA ECONOMIA MUNDIAL

De forma a efectuar uma análise das especificidades intrínsecas à estrutura comercial de Portugal comparativamente com as especificidades das estruturas comerciais dos principais pólos dinamizadores da economia mundial⁴⁴, foi examinado o comportamento evolutivo de diversos indicadores, nomeadamente as Exportações por Habitante, as Importações por Habitante, a Taxa de Cobertura e o indicador de Posição de Mercado, ao longo do período 1967-1999, tendo como base os dados relativos aos fluxos de comércio internacional da CHELEM (Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale).

⁴⁴ A evolução do PIB e das trocas comerciais na América do Norte (e mais especificamente nos EUA), Europa Ocidental (e especificamente na UE (15)), na Ásia (e especificamente no Japão) pode ser visualizada no anexo 3, que ilustra os desenvolvimentos na estrutura das trocas comerciais, para o período 1990-2000, para a "triade" da economia mundial. É também possível observar, no anexo 4, os rankings dos principais exportadores e importadores da economia mundial nos anos 1999 e 2000, os quais permitem detectar o posicionamento da economia portuguesa na estrutura mundial das trocas comerciais. Portugal aparece classificado, segundo a WTO (2001b), para o ano de 2000, em 43º lugar no ranking dos maiores exportadores mundiais e em 30º no ranking referente aos maiores importadores mundiais. Através dos rankings colocados em anexo, é possível constatar que, por um lado Portugal assume um peso mais significativo nos fluxos de importações mundiais do que nos fluxos de exportações (30ª posição vs 43ª posição) e por outro lado, em 2000, comparativamente com o ano anterior, assistiu-se a um degradar da importância de Portugal no ranking dos principais exportadores mundiais (dado que declinou da 40ª posição para a 43ª posição).

A fim de averiguar se têm vindo a ser desenhadas tendências de convergência (ou pelo contrário de divergência) entre as especificidades inerentes à estrutura comercial de Portugal e as respeitantes a importantes pólos dinamizadores da economia mundial, a análise desenvolvida tem como âmbito de aplicação o período 1967-1999 e abrange os principais centros de desenvolvimento da economia mundial, nos dias de hoje, a União Europeia (sendo alvo de análise os actuais países membros, isto é, para além de Portugal, a Alemanha, a Áustria, a Bélgica e o Luxemburgo⁴⁵, a Dinamarca, a Espanha, a Finlândia, a França, a Grécia, a Irlanda, a Itália, a Holanda, o Reino Unido e a Suécia), os EUA e o Acordo de Comércio Livre onde este país se inclui, o NAFTA⁴⁶ (North American Free Trade Agreement, onde se destacam os EUA, com forte preponderância económica face aos restantes parceiros, Canadá e México) e um agregado denominado por “Ásia desenvolvida” (no qual se destaca o Japão, e que engloba também os NPI⁴⁷ Coreia do Sul, Hong Kong, Singapura, Taiwan, Malásia, Filipinas e Tailândia).

⁴⁵ A informação estatística referente a estes dois países é fornecida de forma agregada.

⁴⁶ O NAFTA, Acordo de Comércio Livre da América do Norte, foi um acordo assinado em 1992 pelos presidentes dos EUA, Canadá e México, que prevê a liberalização progressiva das trocas comerciais entre os três países, tendo o tratado entrado em vigor a 1 de Janeiro de 1994.

O principal traço na alteração estrutural das exportações da região da América do Norte durante a década de 90 foi o aumento da importância do comércio intra-regional - especialmente as exportações para o México. De facto, as exportações para os países da NAFTA atingiram no fim da década cerca de 50% das exportações da região - um aumento de 9 pontos percentuais desde 1990 - enquanto que as exportações para a Europa Ocidental e para a Ásia declinaram. (WTO, 2000)

⁴⁷ No conjunto dos NPI considerados podem-se distinguir dois grupos, um constituído pela Coreia do Sul, Hong Kong, Singapura e Taiwan e outro formado pela Malásia, Filipinas e Tailândia, caracterizando-se este último grupo por um processo de industrialização mais tardio.

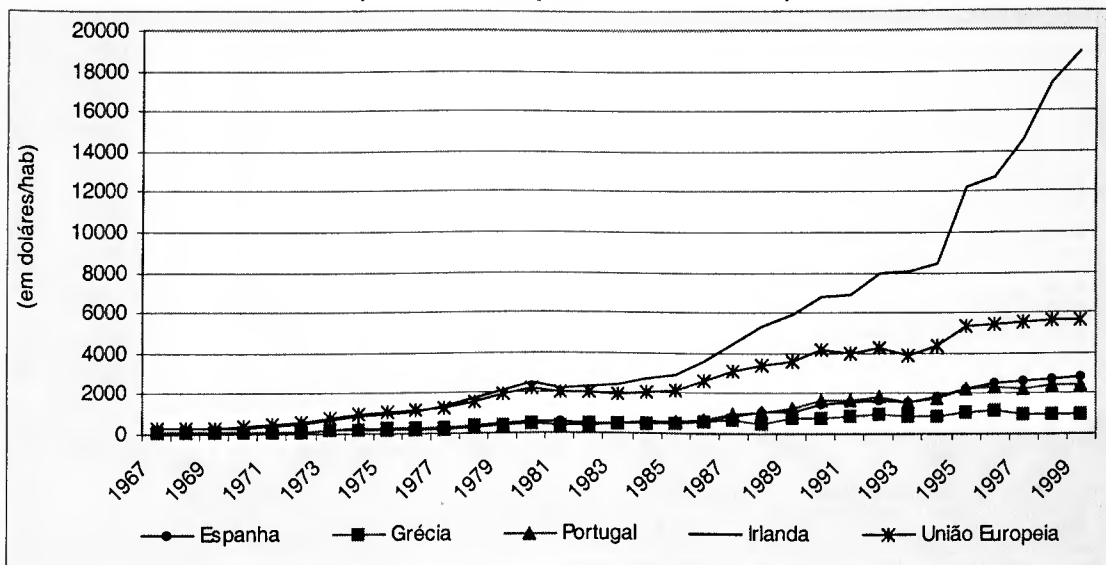
A análise da evolução das Exportações por Habitante nos países que actualmente compõem a UE revela, ao longo do período 1967-1999, tendências de crescimento deste indicador para todos os países considerados, contudo, os ritmos de crescimento divergiram consideravelmente entre os países. Assim sendo, enquanto que, por um lado, países como a Bélgica-Luxemburgo⁴⁸, os Países Baixos e a Irlanda (o ritmo de crescimento do indicador referente à Irlanda foi sobretudo mais intenso nos anos mais recentes) se demarcaram dos restantes, por terem evidenciado ritmos de crescimento nos níveis de Exportações por Habitante muito acentuados, e claramente acima da média da UE, por outro lado, países como a Grécia, Portugal e Espanha revelaram um desempenho nitidamente inferior à média da UE⁴⁹, ao apresentarem ritmos de crescimento neste indicador bastante reduzidos, ao longo do período em causa. Esta situação denuncia uma tendência de divergência entre as especificidades inerentes à estrutura comercial de Portugal e o padrão evidenciado pela UE.

A evolução das Exportações por Habitante nos países que actualmente compõem a UE, ao longo do período 1967-1999, de forma a facilitar a visualização gráfica, foi segmentada em três grupos, um primeiro referente aos países da coesão (Portugal, Espanha, Grécia e Irlanda) que pode ser observado no Gráfico 1, um segundo que comporta os mais recentes estados-membros da UE (Áustria, Suécia e Finlândia), que pode ser visualizado no Gráfico 2, e um último que apresenta os estados-membros da UE com data de adesão mais antiga - ver Gráfico 3.

⁴⁸ Os dados estatísticos referentes à Bélgica e ao Luxemburgo são fornecidos em conjunto.

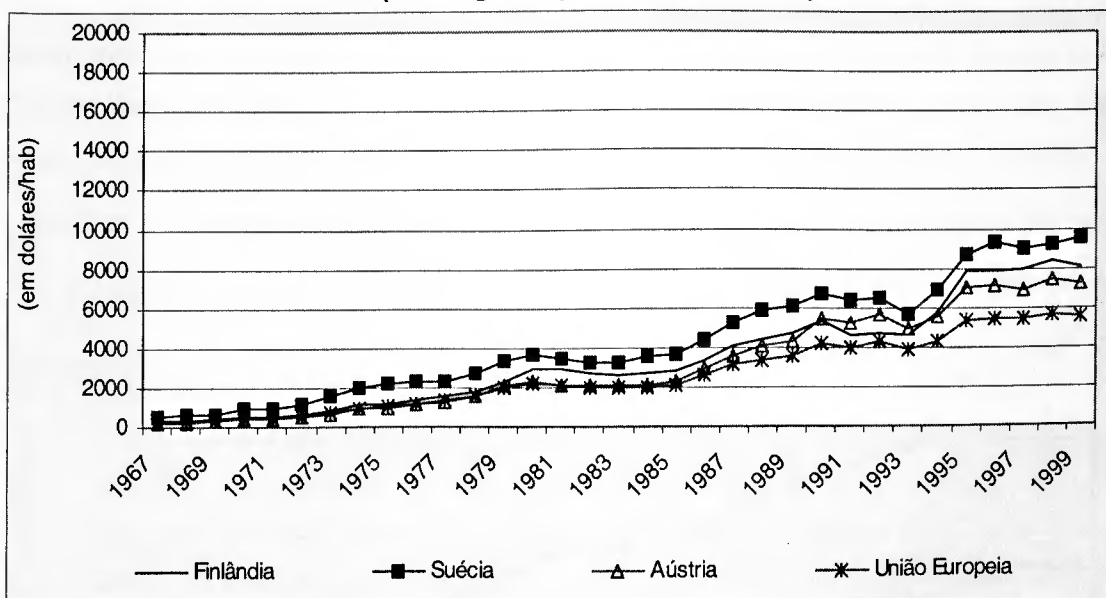
⁴⁹ O agregado UE apresentado na análise gráfica diz respeito à UE15, assim sendo, apesar da composição em termos dos membros da UE se ter vindo a alterar ao longo dos anos considerados, o agregado actual foi analisado ao longo de todo o período, por motivos de agregação estatística da informação na base de dados.

**Gráfico 1 - Evolução das Exportações por Habitante nos países da coesão da UE
(ao longo do período 1967-1999)**



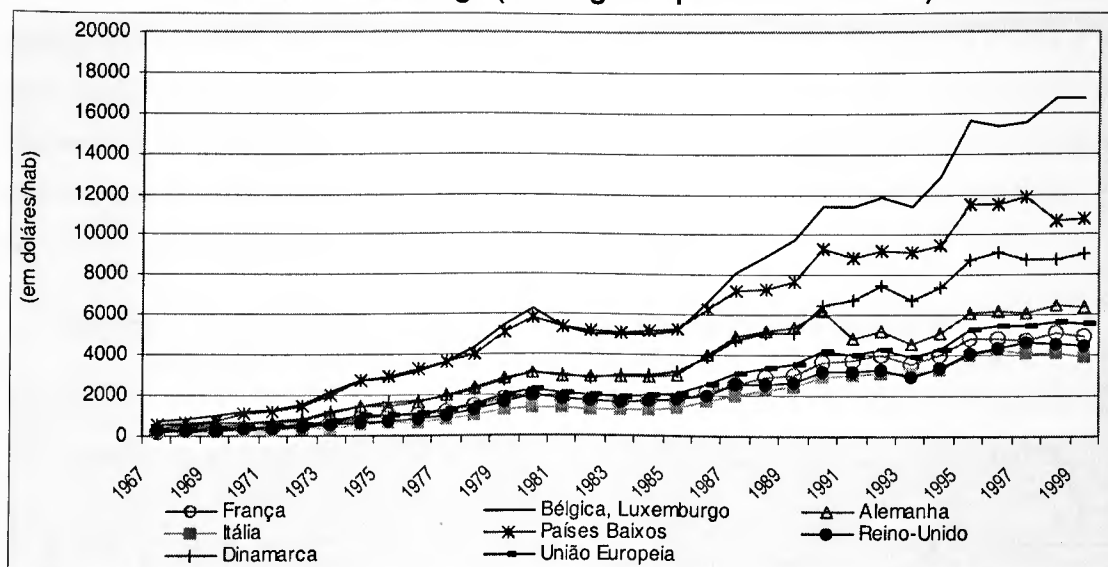
Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o período 1967-1999

Gráfico 2 - Evolução das Exportações por Habitante nos mais recentes membros da UE (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o período 1967-1999

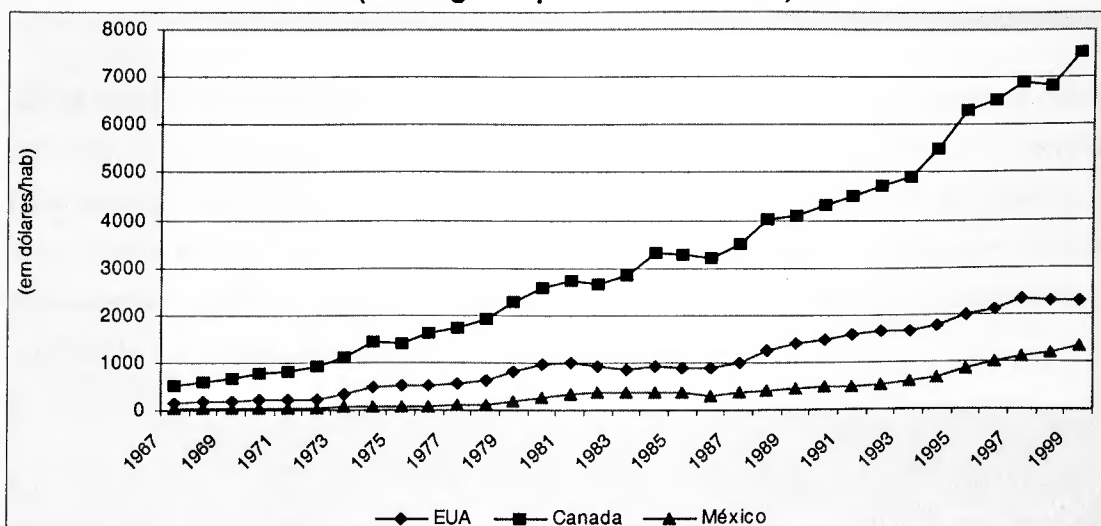
Gráfico 3- Evolução das Exportações por Habitante dos países membros da UE com adesão mais antiga (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

A observação da evolução dos níveis de Exportações por Habitante nos EUA, Canadá e México (países que actualmente formam o NAFTA), ao longo do período 1967-1999, tendo como base o Gráfico 4, revela uma tendência de crescimento mais intensa para o Canadá (país que possui o nível de Exportações por Habitante mais elevado em 1999), enquanto que, apresenta o México como o país com pior performance neste indicador.

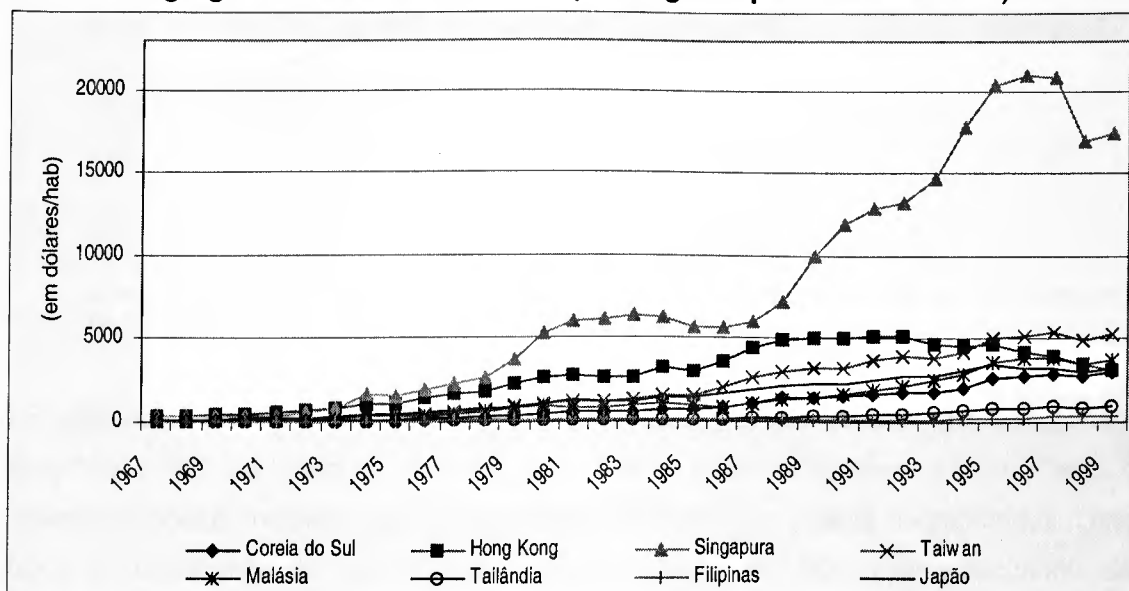
Gráfico 4 - Evolução das Exportações por Habitante nos EUA, Canadá e México (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

A análise da evolução dos níveis de Exportações por Habitante dos países incluídos no agregado designado por “Ásia desenvolvida”, permite destacar Singapura como o país que evidenciou, ao longo do período 1967-1999, um ritmo de crescimento mais expressivo, enquanto que, as Filipinas e a Tailândia apresentaram um comportamento oposto, sendo estes os países que possuem os níveis de Exportações por Habitante mais reduzidos no seio do agregado considerado. (ver Gráfico 5).

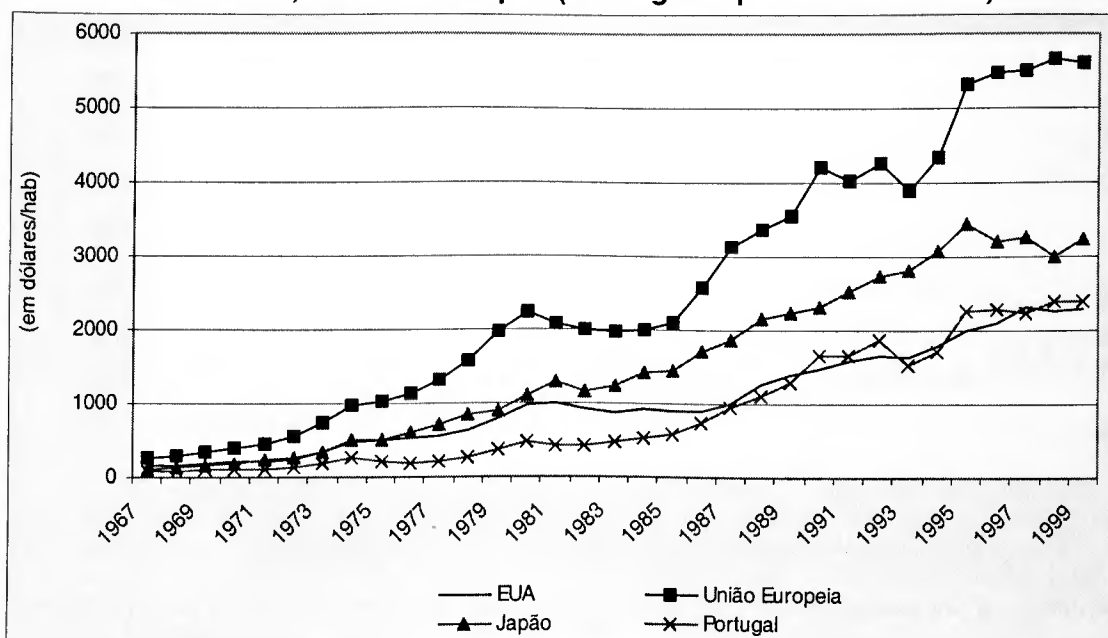
Gráfico 5– Evolução das Exportações por Habitante nos países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

Tendo como base o Gráfico 6, pode-se concluir que a UE apresentou, no que se refere ao ritmo de crescimento das Exportações por Habitante, uma performance claramente superior quer aos EUA, quer ao Japão, no período 1967-1999. Portugal revelou uma performance aquém da UE (tal como foi referido anteriormente) e também inferior ao desempenho japonês, contudo a discrepância relativa ao ritmo de crescimento das Exportações por Habitante dos EUA, não foi significativa.

Gráfico 6 - Evolução das Exportações por Habitante de Portugal comparativamente com a UE, os EUA e o Japão (ao longo do período 1967-1999)

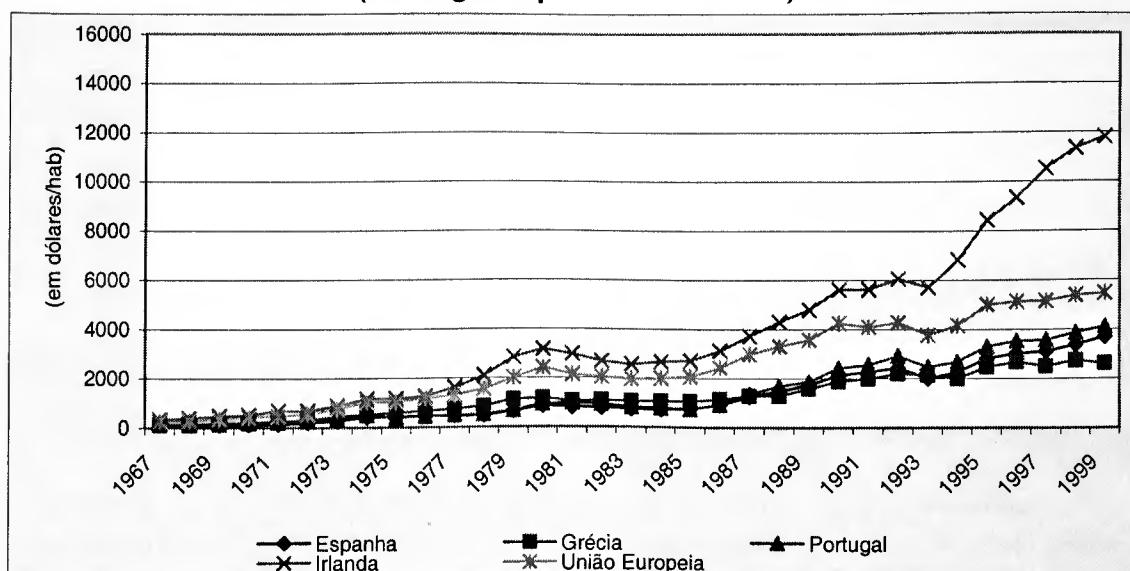


Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

Ao analisar a evolução das Importações por Habitante nos países que actualmente compõem a UE, ao longo do período 1967-1999, é possível verificar que os ritmos de crescimento deste indicador são diferenciados consoante os países considerados. Deste modo, à semelhança do que se pode constatar quanto aos ritmos de crescimento das exportações, também no que diz respeito à intensidade do crescimento dos níveis de Importações por Habitante, os países que se destacam pelos ritmos de crescimento mais acentuados são a Bélgica-Luxemburgo, os Países Baixos e a Irlanda (sobretudo nos anos mais recentes). Portugal, juntamente com a Grécia, Espanha e Itália são os países que apresentam os níveis de Importações por Habitante mais reduzidos no ano de 1999 e que revelaram um ritmo de crescimento neste indicador, para o período analisado, bastante abaixo da média da UE.

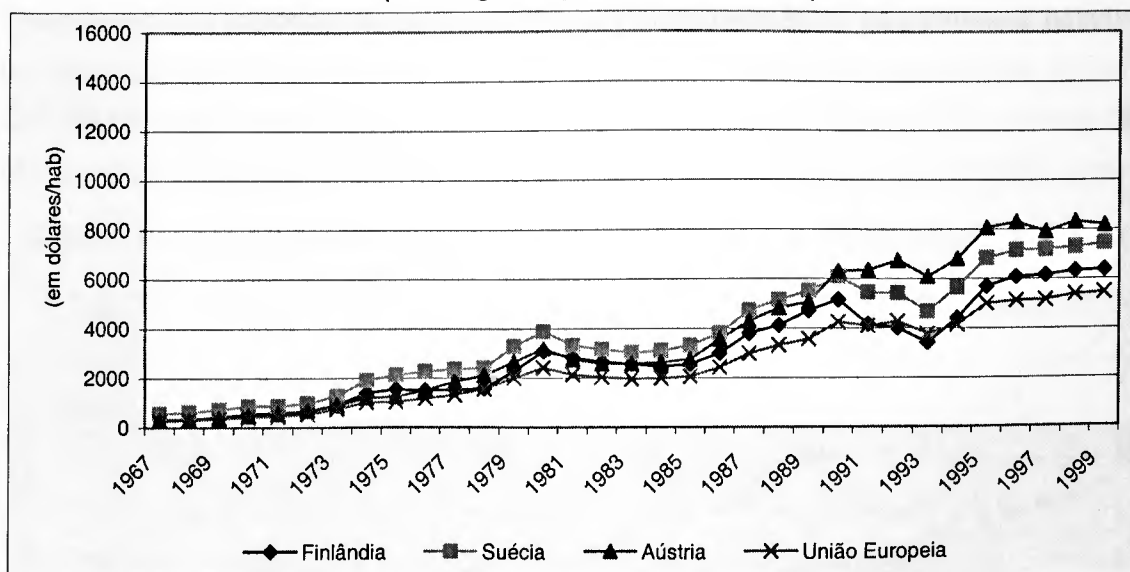
A evolução das Importações por Habitante nos países que actualmente compõem a UE, ao longo do período 1967-1999, de forma a facilitar a visualização gráfica, foi segmentada em três grupos, um primeiro referente aos países da coesão (Portugal, Espanha, Grécia e Irlanda - Gráfico 7), um segundo que comporta os mais recentes estados-membros da UE (Áustria, Suécia e Finlândia - pode ser visualizado no Gráfico 8) e um último que apresenta os estados-membros da UE com data de adesão mais antiga- ver Gráfico 9.

Gráfico 7 – Evolução das Importações por Habitante nos países da coesão da UE (ao longo do período 1967-1999)



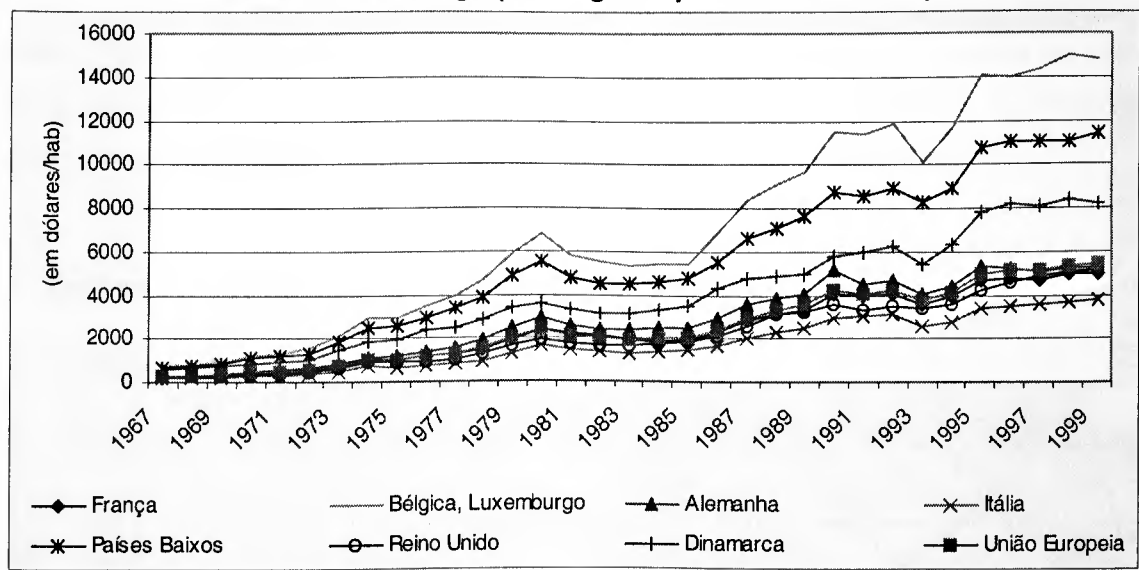
Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

Gráfico 8 - Evolução das Importações por Habitante dos mais recentes membros da UE (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

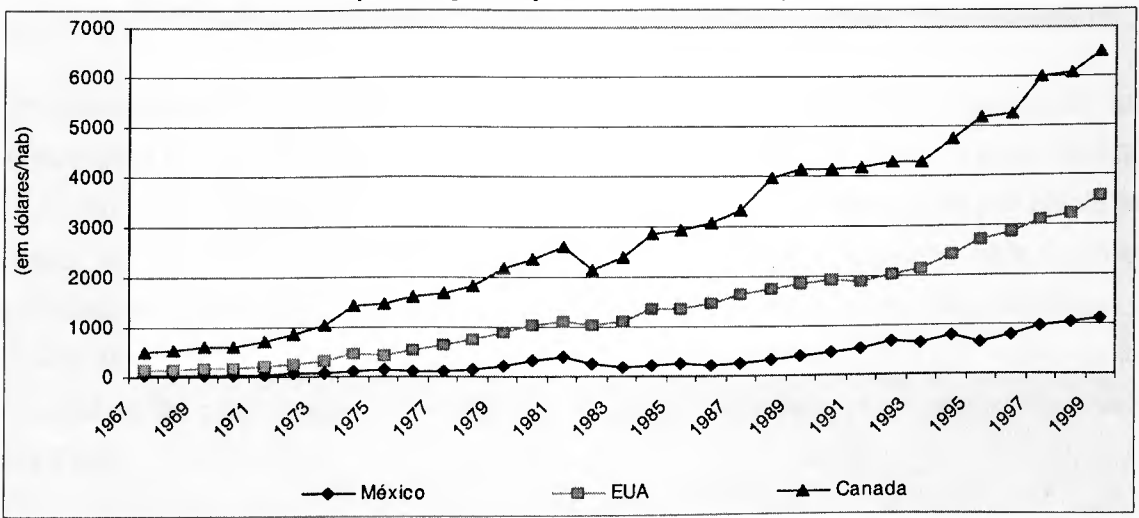
Gráfico 9- Evolução das Importações por Habitante dos países membros da UE com adesão mais antiga (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

A evolução dos níveis de Importações por Habitante nos EUA, Canadá e México no período 1967-1999 (apresentada no Gráfico 10) permite verificar que o padrão de crescimento das importações por habitante detectado para estes três países é bastante próximo dos ritmos de crescimento das Exportações por Habitante apresentados, já que o Canadá continua a ser o país que revela uma tendência de crescimento mais intensa dos níveis de Importações por Habitante, enquanto que o México apresenta a situação oposta.

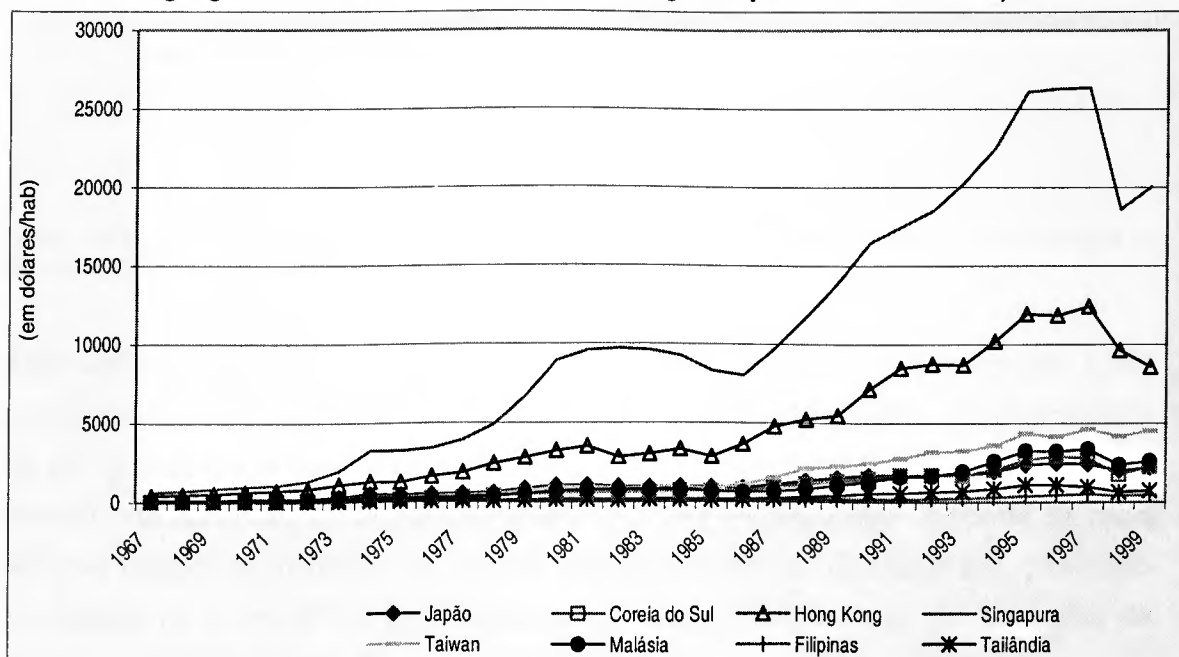
Gráfico 10 – Evolução das Importações por Habitante nos EUA, Canadá e México (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

No que diz respeito à evolução dos níveis de Importação por Habitante dos países que compõem o agregado “Ásia desenvolvida” no período 1967-1999, a Singapura destaca-se como o país que evidenciou o ritmo de crescimento mais acentuado, seguida de Hong Kong, enquanto que, por oposto, as Filipinas e a Tailândia revelaram as taxas de crescimento mais reduzidas, tal como se pode constatar através do Gráfico 11.

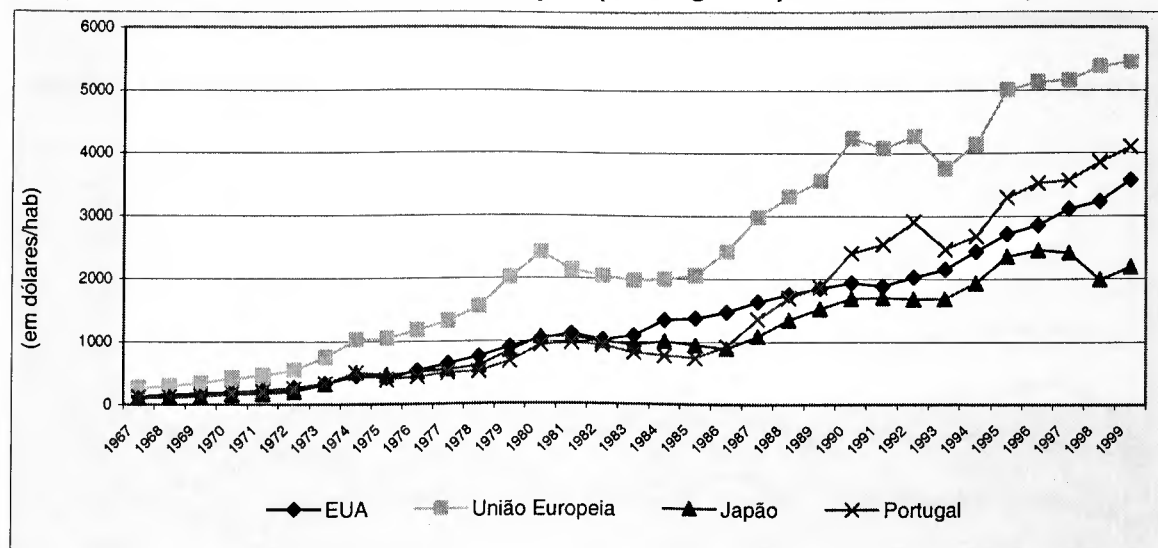
Gráfico 11 – Evolução das Importações por Habitante nos países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

Comparativamente com os EUA e o Japão, a UE apresentou o ritmo de crescimento das Importações por Habitante mais elevado no período 1967-1999, tal como se pode verificar no Gráfico 12. Portugal revelou um ritmo de crescimento das importações por habitante inferior ao da UE (tal como anteriormente foi referido), contudo, nos anos mais recentes os níveis de Importações por Habitante de Portugal ultrapassam os correspondentes aos EUA e ao Japão (no entanto, verifica-se que os níveis de exportações por habitante de Portugal ainda permanecem inferiores aos do Japão e revelam-se próximos dos níveis dos EUA).

Gráfico 12 – Evolução das Importações por Habitante de Portugal comparativamente com a UE, EUA e Japão (ao longo do período 1967-1999)



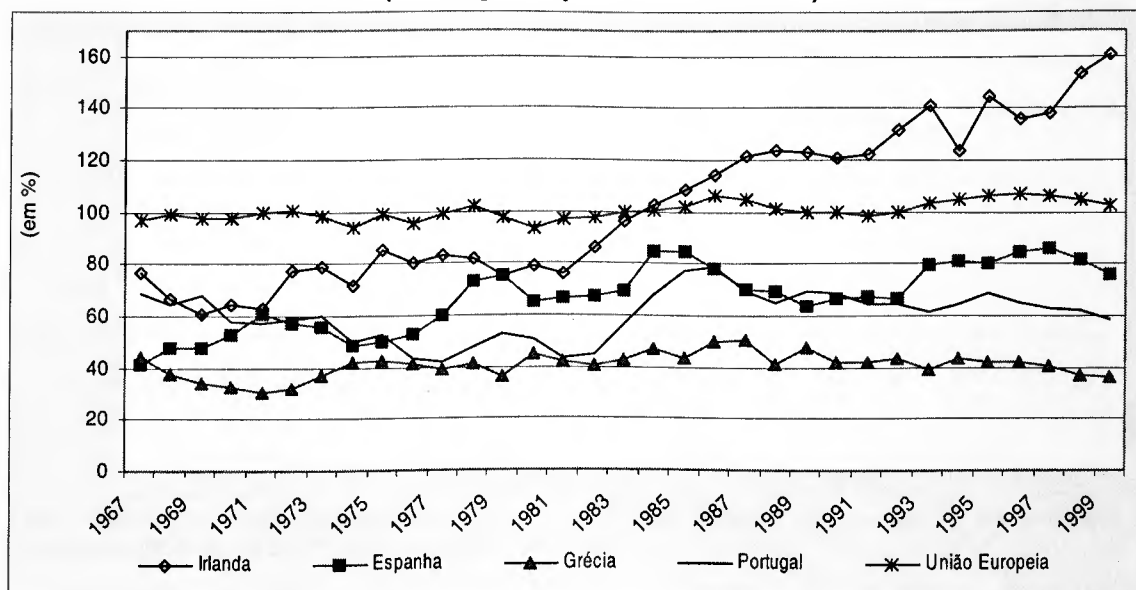
Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o período 1967-1999

A evolução do indicador Taxa de Cobertura⁵⁰ nos países que actualmente compõem a UE, ao longo do período 1967-1999, de forma a facilitar a visualização gráfica, foi segmentada em três grupos, um primeiro referente aos países da coesão (Portugal, Espanha, Grécia e Irlanda) que pode ser observado no Gráfico 13, um segundo que comporta os mais recentes estados-membros da UE (Áustria, Suécia e Finlândia), que pode ser visualizado no Gráfico 14, e um último que apresenta os estados-membros da UE com data de adesão mais antiga- ver Gráfico 15.

É possível verificar que Portugal, a Espanha e a Grécia apresentaram, ao longo de todo o período em análise, Taxas de Cobertura das importações pelas exportações “negativas” (isto é, inferiores a 100%) e abaixo da média da UE. De facto, no seio dos países da coesão, apenas a Irlanda evidenciou, nos anos mais recentes, Taxas de Cobertura positivas, possibilitadas pelo elevado ritmo de crescimento deste indicador para este país, o que contribuiu, inclusive, para superar a média da UE, nos últimos anos. Assim sendo, pode-se constatar que os valores da Taxa de Cobertura de Portugal foram claramente desfavoráveis ao longo de todo o período em análise, ficando a performance de Portugal

neste indicador muito aquém da média da UE, para além de não se vislumbrarem tendências significativas de inversão desta situação.

Gráfico 13- Evolução da Taxa de Cobertura dos países da coesão face à média da UE (ao longo do período 1967-1999)

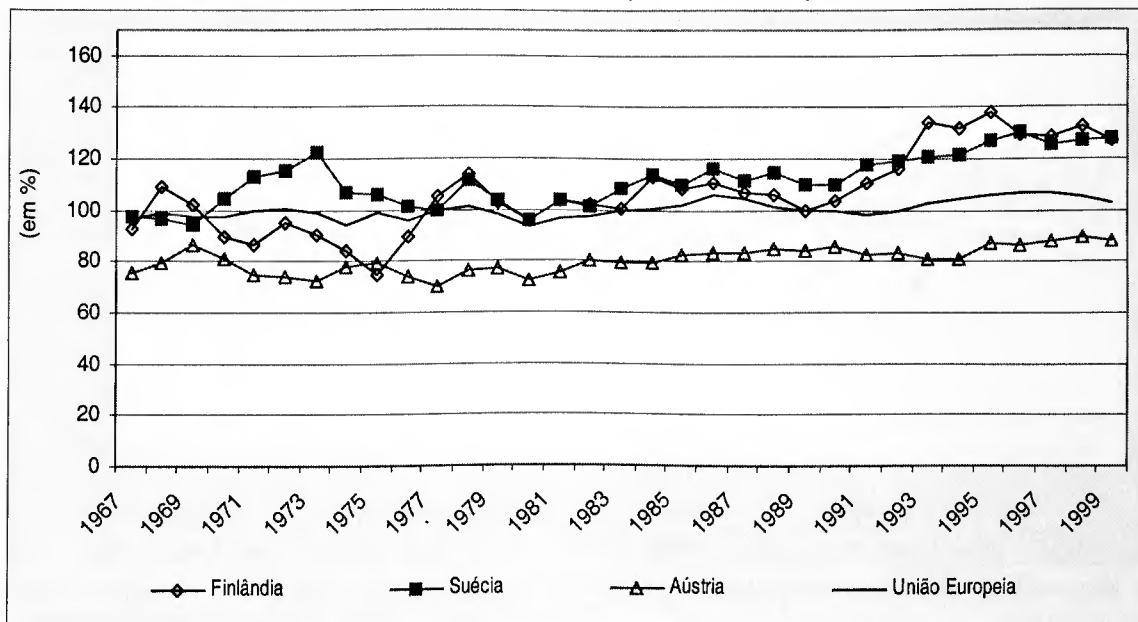


Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o período 1967-1999

A análise da evolução da Taxa de Cobertura para os mais recentes estados-membros da UE comparativamente com a evolução dos valores médios da UE, permite destacar o comportamento positivo da Finlândia e da Suécia, que apresentam nos anos mais recentes Taxas de Cobertura positivas e superiores à média da UE. Por seu turno, a Áustria revela uma situação menos favorável, já que exibiu, ao longo dos anos considerados, Taxas de Cobertura negativas, ficando, portanto, abaixo da média da UE.

⁵⁰ A Taxa de Cobertura é obtida pelo rácio entre as exportações e as importações (sendo apresentado em percentagem), medindo, deste modo, o montante das importações que se consegue "financiar" com o valor das exportações.

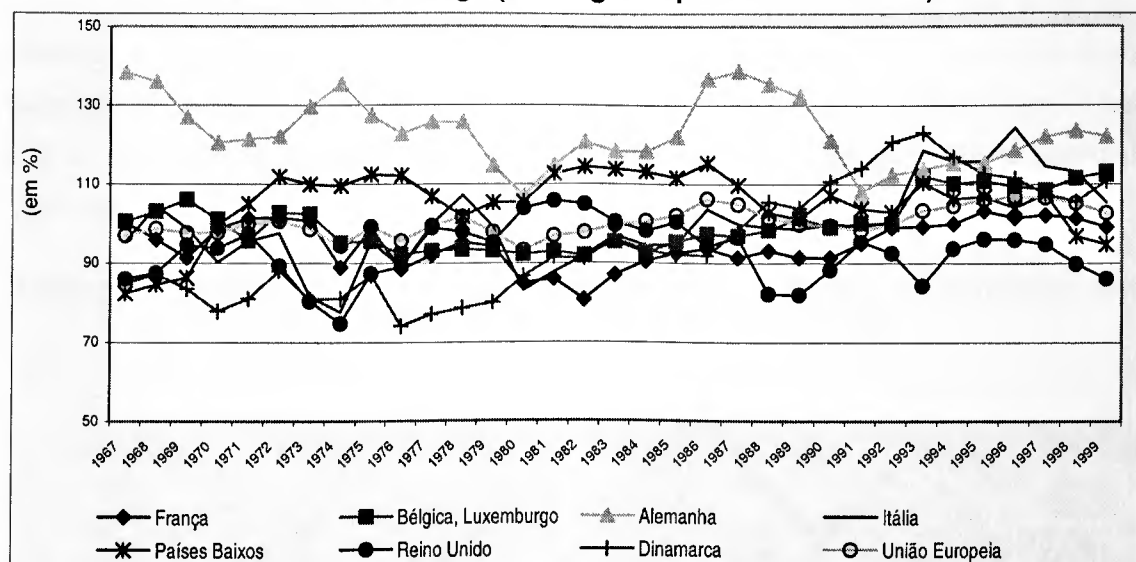
Gráfico 14- Evolução da Taxa de Cobertura dos membros mais recentes da UE comparativamente com a média da UE (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o período 1967-1999

A observação da evolução das Taxas de Cobertura dos estados-membros da UE com adesão mais antiga permite destacar a Alemanha e a Bélgica-Luxemburgo como os países que apresentam, nos anos mais recentes, as Taxas de Cobertura mais elevadas, e ainda a Dinamarca e a Itália como os países que, apesar de não possuírem taxas tão elevadas como os primeiros países mencionados, revelam níveis superiores à média da UE, nos anos mais recentes. Por seu turno, o Reino Unido evidencia a situação mais desfavorável no seio dos países incluídos no gráfico em seguida colocado.

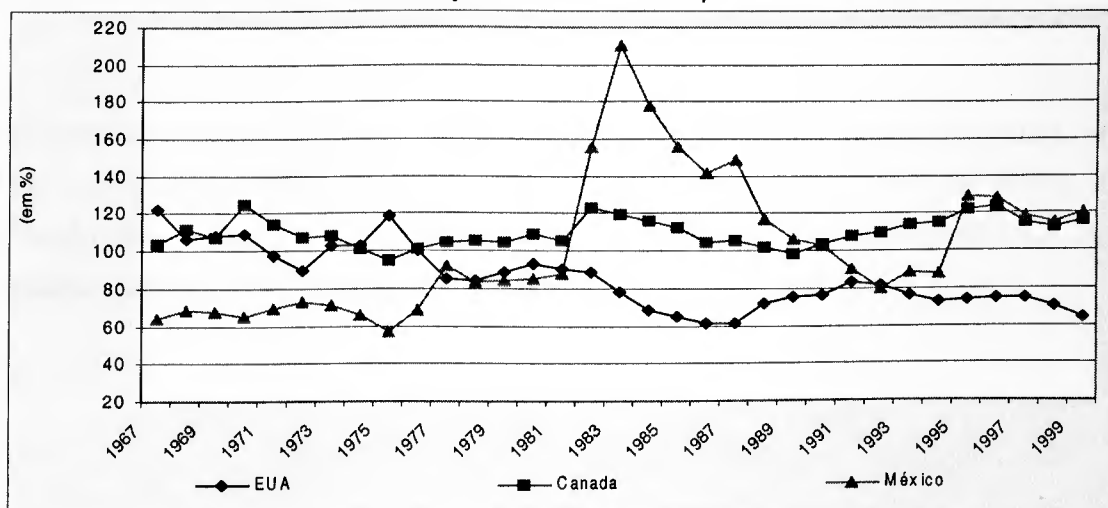
Gráfico 15- Evolução da Taxa de Cobertura dos países membros da UE com data de adesão mais antiga (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

A evolução da Taxa de Cobertura dos EUA, do Canadá e México, no período 1967-1999, pode ser analisada tendo como base o Gráfico 16. Assim sendo, é possível verificar que o México apresentou a evolução mais irregular ao longo do período em causa. Os EUA revelaram uma forte tendência de quebra nos valores da Taxa de Cobertura, de modo que em 1999, eram o único país no conjunto dos países analisados com uma Taxa de Cobertura negativa.

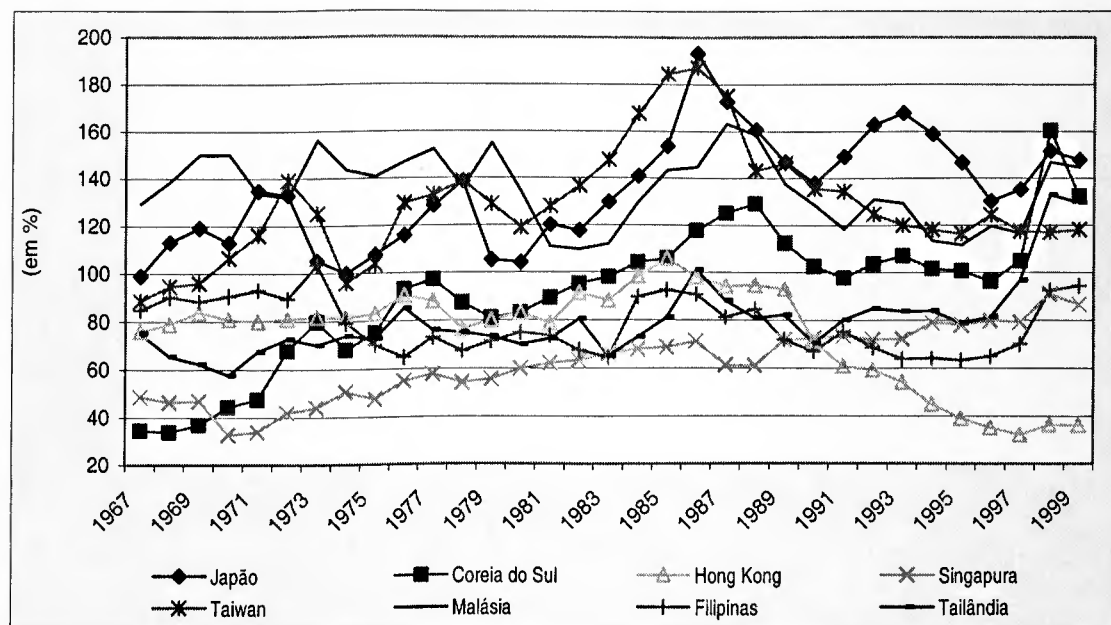
Gráfico 16 – Evolução da Taxa de Cobertura dos EUA, Canadá e México (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

A análise da evolução das Taxas de Cobertura dos países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” permite destacar o Japão, como o país que apresenta, nos anos mais recentes, a Taxa de Cobertura mais elevada, seguido da Malásia e da Coreia do Sul. A degradação da Taxa de Cobertura de Hong Kong contribuiu para que este fosse o país que apresentasse a situação mais preocupante no ano de 1999, no seio do agregado “Ásia desenvolvida”.

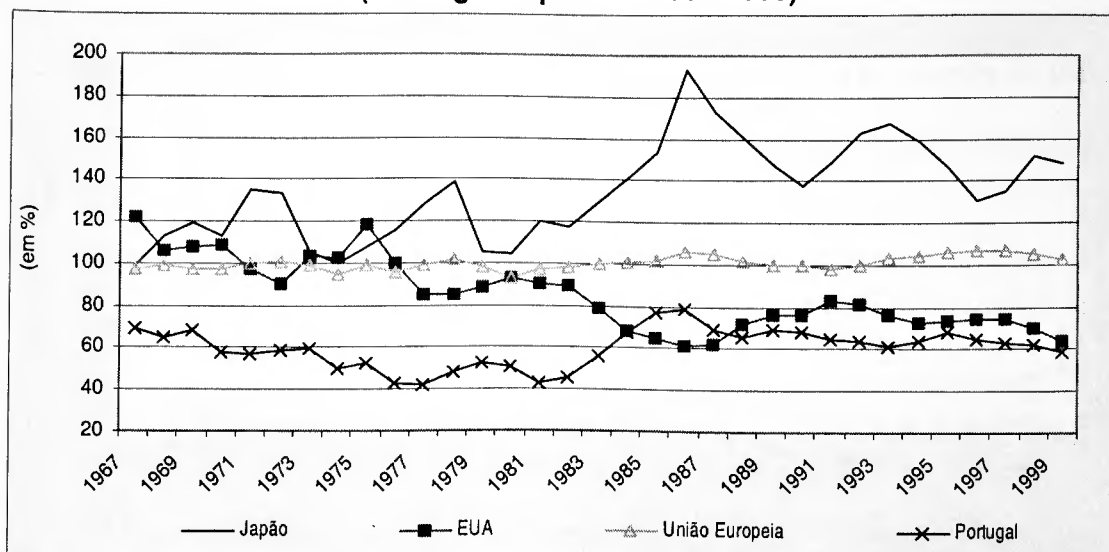
Gráfico 17 - Evolução da Taxa de Cobertura dos países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

No Gráfico 18 verifica-se que o Japão apresenta, ao longo do período em causa, uma Taxa de Cobertura mais atractiva que, quer a UE, quer os EUA. Portugal revela uma situação desfavorável face a qualquer dos países/regiões analisados no gráfico, dados os reduzidos valores da Taxa de Cobertura apresentados.

**Gráfico 18 – Evolução da Taxa de Cobertura de Portugal face à UE, EUA e Japão
(ao longo do período 1967-1999)**



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

Em seguida é analisada a evolução do Indicador Posição de Mercado⁵¹ para Portugal ao longo do período 1967-1999, indicador este que constitui uma medida de “competitividade revelada”, e é estabelecida uma comparação com a evolução da “Posição de Mercado” dos agregados que têm vindo a ser considerados.

A evolução da Posição de Mercado dos países que actualmente formam a UE, no período 1967-1999 foi repartida em três grupos, um referente aos países da coesão (nos quais se inclui Portugal - Gráfico 19), um segundo que apresenta os mais recentes estados-membros da UE (Gráfico 20) e um último referente aos restantes estados-membros da UE com data adesão mais antiga- ver Gráfico 21.

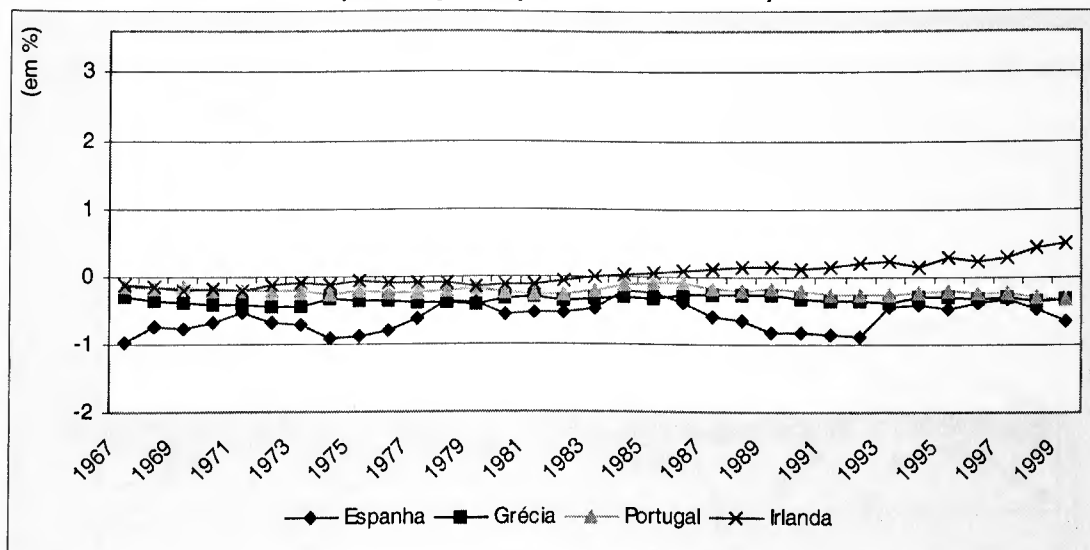
No Gráfico 19 é possível verificar que, Portugal apresentou, ao longo de todo o período em análise, uma performance negativa e sem sinais evidentes de melhoria. No seio dos

⁵¹ Este indicador já foi apresentado no capítulo 4 na secção referente a indicadores de Competitividade. A Posição de Mercado (PM) de um país *i* num determinado sector *k*, ou num conjunto de sectores, apresenta-se como sendo uma medida de “competitividade revelada” e é construída a partir da relação do saldo do país nesse sector (ou conjunto de sectores) no total de exportações mundiais do sector (ou total de sectores). Com este indicador a extensão do excedente ou do défice é relativizada pela tomada em consideração do nível das trocas mundiais nesse sector/sectores. Este indicador é construído do seguinte modo:

$PM_{ik} = ((X_{ik} - M_{ik}) / X_{kw}) * 100$, onde *X* representam as exportações, *M* as importações, o índice *i* representa o país em análise, *w* o espaço mundial e *k* o sector em análise (podendo o índice *k* ser substituído pelo conjunto do tecido produtivo, não se estando, desse modo, a analisar a Posição de Mercado de um país no sector *k*, mas antes a Posição de Mercado de um país no conjunto da sua estrutura sectorial).

países da coesão, apenas a Irlanda evidenciou um esforço de melhoria da sua “Posição de Mercado”.

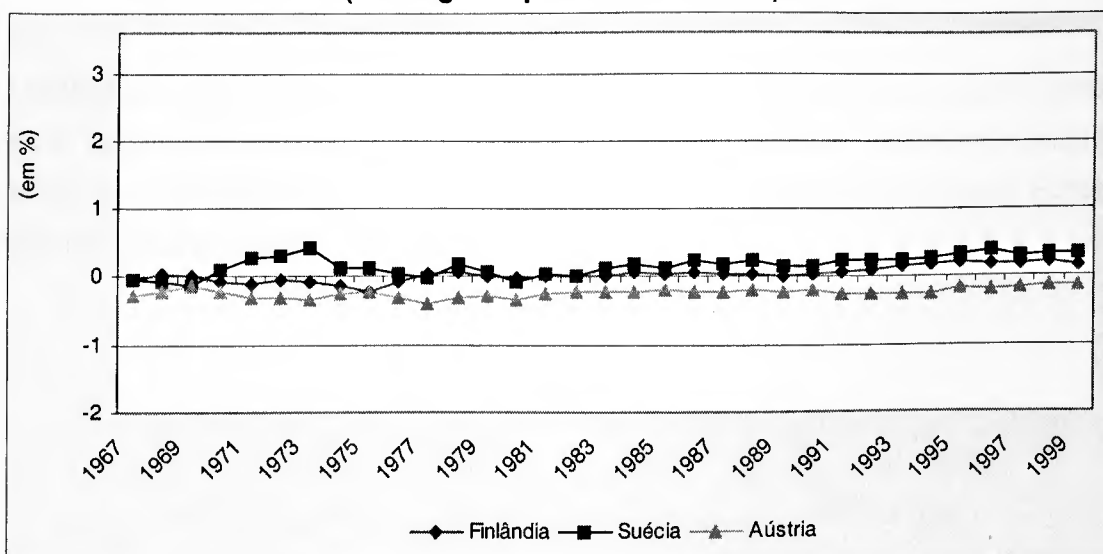
**Gráfico 19 – Evolução da Posição de Mercado dos países da coesão da UE
(ao longo do período 1967-1999)**



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

A análise da evolução da Posição de Mercado dos mais recentes estados-membros da UE permite destacar o comportamento da Suécia e da Finlândia, como os países que possuem os desempenhos mais favoráveis.

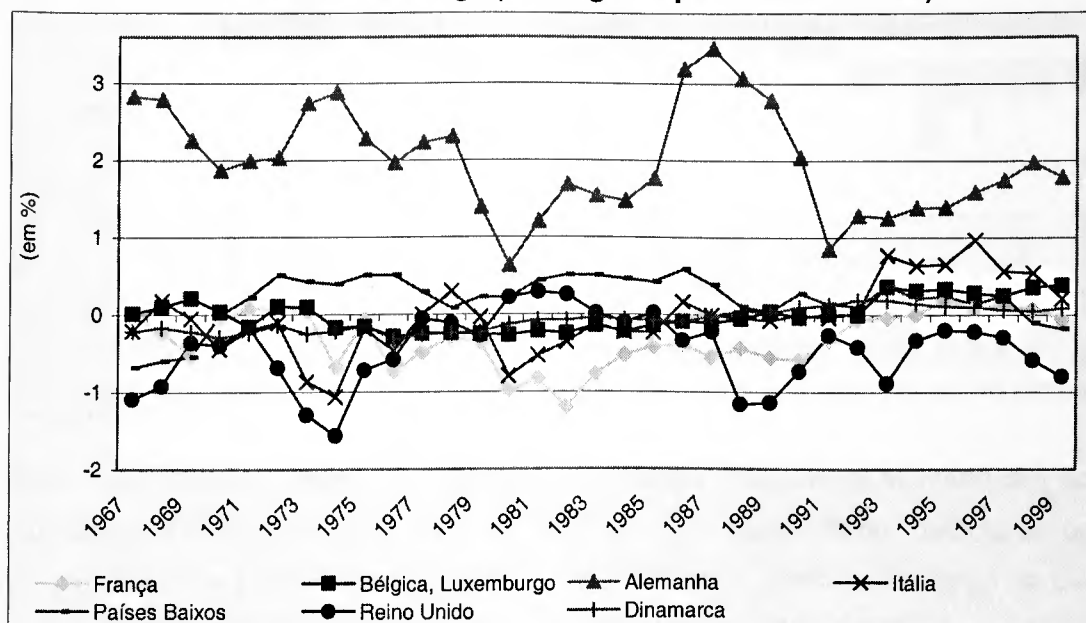
**Gráfico 20 – Evolução da Posição de Mercado dos mais recentes membros da UE
(ao longo do período 1967-1999)**



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

A evolução da Posição de Mercado dos estados-membros da UE com data de adesão mais antiga, permite destacar a Alemanha como o país que apresenta o melhor desempenho neste indicador, enquanto que, por seu turno, o Reino Unido revela a situação mais desfavorável entre os países incluídos no gráfico em seguida colocado.

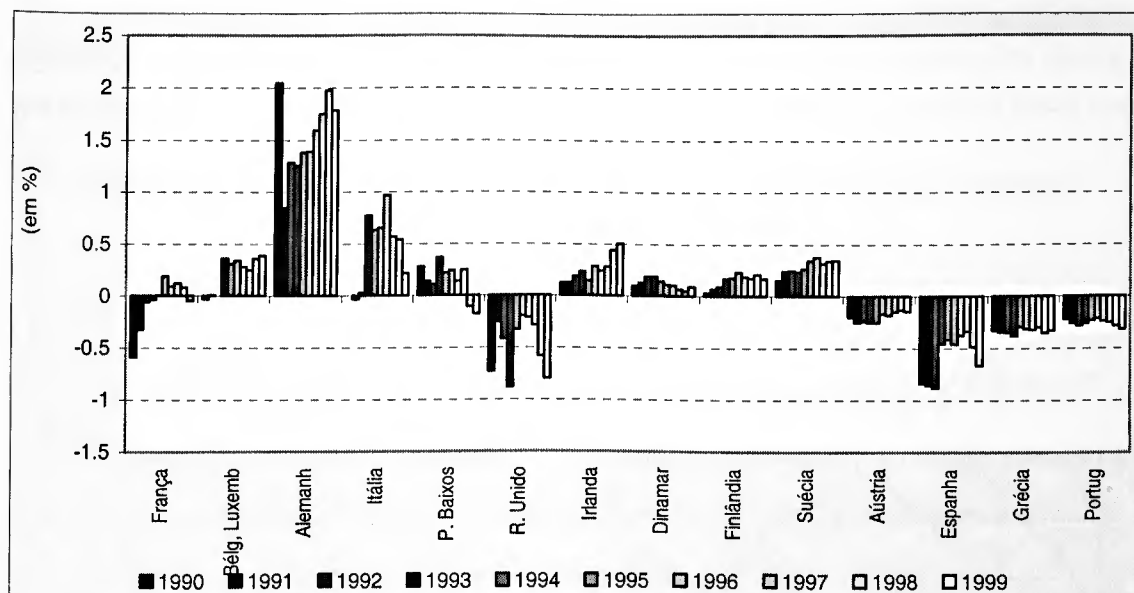
Gráfico 21- Evolução da Posição de Mercado dos países membros da UE com adesão mais antiga (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o período 1967-1999

O Gráfico 22 permite visualizar a evolução da Posição de Mercado dos actuais membros da UE, no seu conjunto, ao longo da década de 90, sendo possível verificar que os países da UE que apresentaram a pior performance ao longo desta década foram Portugal, Espanha, Grécia, Áustria e Reino Unido.

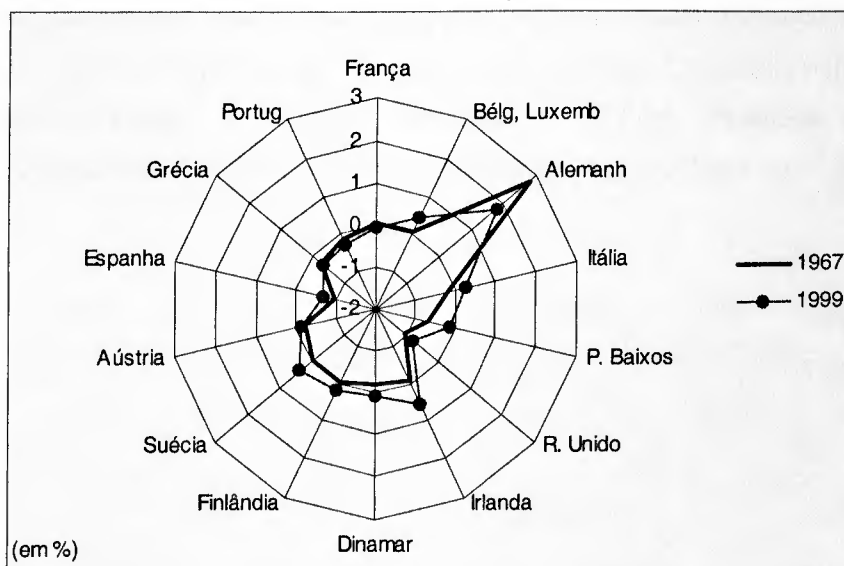
Gráfico 22 – Evolução da Posição de Mercado dos países da UE ao longo da década de 90



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1990-1999

Tendo como base o Gráfico 23 é possível comparar a Posição de Mercado dos actuais estados-membros da UE nos anos de 1967 e 1999. Deste modo, detecta-se para a maioria dos países uma melhoria no valor da Posição de Mercado ao longo do período em causa, apesar de para Portugal não se registarem alterações significativas.

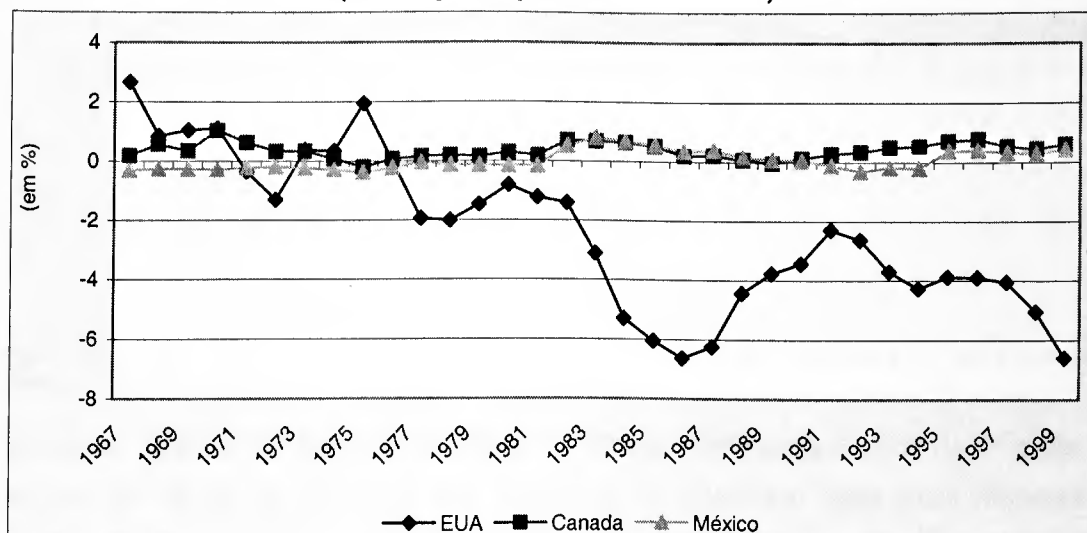
Gráfico 23 – Evolução da Posição de Mercado dos actuais membros da UE (anos de 1967 e 1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para os anos 1967 e 1999

A evolução da Posição de Mercado dos EUA, do Canadá e México, no período 1967-1999, pode ser analisada através do Gráfico 24. Deste modo, é possível destacar a degradação da performance dos EUA neste indicador, ao longo do período em causa, o que se explica pela forte tendência de quebra da Taxa de Cobertura comercial deste país.

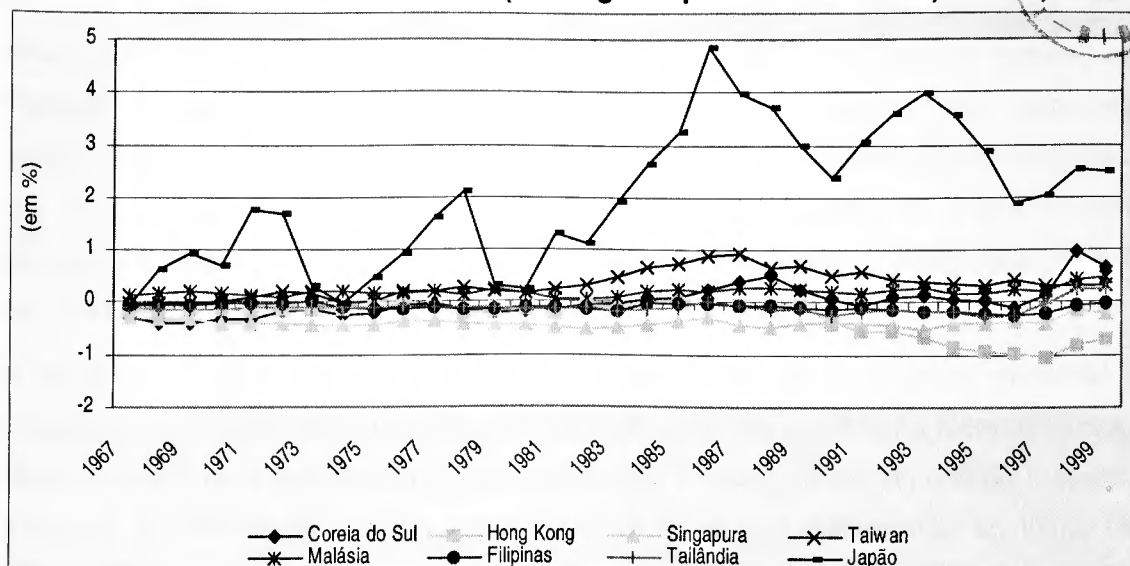
**Gráfico 24 – Evolução da Posição de Mercado dos EUA, Canadá e México
(ao longo do período 1967-1999)**



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

A análise da evolução da Posição de Mercado dos países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” permite salientar o Japão, como o país que revela a Posição de Mercado que é alvo de maior destaque no seio do agregado em causa. Os países asiáticos Coreia do Sul, Malásia, Taiwan e Tailândia apresentam, também, Posições de Mercado favoráveis, possibilitadas pelas Taxas de Cobertura significativas que estes países possuem.

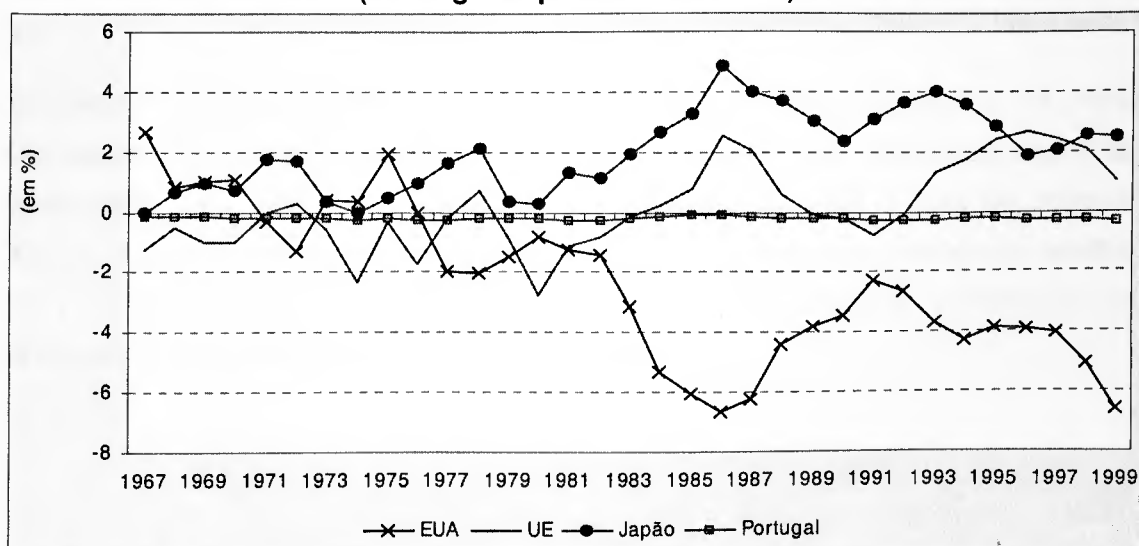
Gráfico 25 - Evolução da Posição de Mercado dos países incluídos no agregado "Ásia desenvolvida" (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o período 1967-1999

Através do Gráfico 26 pode-se estabelecer uma análise comparativa da Posição de Mercado da UE (e de Portugal), dos EUA e do Japão. Nos anos mais recentes as Posições de Mercado mais favoráveis são apresentadas quer pela UE, quer pelo Japão, enquanto que os EUA, devido à degradação da sua Taxa de Cobertura comercial revelam uma pior performance neste indicador.

Gráfico 26- Evolução da Posição de Mercado de Portugal face à UE, EUA e Japão (ao longo do período 1967-1999)



Fonte: Construção própria com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o período 1967-1999

Após a análise comparativa das especificidades intrínsecas à estrutura comercial de Portugal e das especificidades das estruturas comerciais dos principais pólos dinamizadores da economia mundial, é possível constatar, em jeito de síntese, que Portugal revela um comportamento muito aquém do conjunto das economias consideradas, e apresenta uma tendência de divergência das especificidades inerentes à sua estrutura comercial relativamente ao padrão evidenciado pela UE, o que se revela preocupante dada a importância de uma maior proximidade e integração com as estruturas das economias europeias.

A tendência de divergência entre as especificidades inerentes à estrutura comercial de Portugal e o comportamento evolutivo apresentado pela UE, é visível no facto de Portugal ter evidenciado um desempenho nitidamente inferior à média da UE, no que diz respeito à evolução dos níveis de exportações por habitante, já que apresentou, ao longo das últimas décadas, ritmos de crescimento para este indicador bastante mais reduzidos do que os seus actuais parceiros comunitários, não se detectando, sequer nos anos mais recentes, sinais de inversão desta situação. Por outro lado, o comportamento desfavorável de Portugal face à média comunitária é também visível nas fracas taxas de cobertura apresentadas pela economia nacional, com uma *performance* neste indicador muito aquém da média da UE. Além do mais, no que se refere à medida de “competitividade revelada” apresentada, Portugal deixou transparecer um dos comportamentos mais negativos entre os seus actuais parceiros comunitários e não transmitiu sinais visíveis de melhoria da sua “Posição de Mercado” ao longo da década de 90.

No que diz respeito à *performance* internacional da UE face aos EUA e ao Japão, destaca-se o comportamento positivo da UE em termos do forte dinamismo exportador evidenciado, bem como os valores positivos apresentados para a taxa de cobertura (apesar desta não ser tão atractiva quanto a japonesa ao longo do período em análise). Por outro lado, a UE parece ter, sobretudo nos anos mais recentes, evidenciado uma tendência de fortalecimento da sua “Posição de Mercado”.

5.2 EVOLUÇÃO DO COMÉRCIO INTRA-RAMO DE PORTUGAL FACE À “TRIÁDE” DA ECONOMIA MUNDIAL

A análise da evolução do comércio intra-ramo, que em seguida é sistematizada, foi desenvolvida com recurso a duas metodologias distintas, mas de cariz complementar, o indicador de CIR de Grubel-Lloyd e a metodologia do CEPII.

O indicador de Grubel e Lloyd⁵² que analisa o grau de comércio intra-ramo de um sector ou de um país (considerando a agregação de todos os sectores) é o índice geralmente mais utilizado para caracterizar este tipo de comércio.

A metodologia do CEPII⁵³ classifica o comércio nos dois sentidos – o CIR – em CIR horizontal e CIR vertical através da determinação da qualidade relativa das exportações face às importações, permitindo, deste modo, apurar as determinantes do padrão de especialização comercial do país, que podem estar associadas à exploração de economias de escala e diferenciação do produto, relacionadas com o conceito de vantagens competitivas, ou associadas a abundância de factores, que se relaciona com a noção de vantagens comparativas.

Assim sendo, estas duas metodologias revestem-se de um carácter complementar, uma vez que o indicador de Grubel e Lloyd é vocacionado para apurar a intensidade de sobreposição do comércio e a metodologia do CEPII permite distinguir entre comércio inter-ramo e comércio intra-ramo diferenciado horizontal ou verticalmente.

Os indicadores de CIR integrados na análise (GL e metodologia do CEPII) são calculados com base em informação do INE, segundo a Nomenclatura Combinada (NC), com um nível de desagregação a 4 dígitos, em virtude de um menor nível de desagregação tender a sobrestimar os resultados, o que equivale à consideração de 1241 produtos⁵⁴.

52 No capítulo 3 – O Comércio Internacional de Natureza Intra-Ramo, já foi feita uma análise mais detalhada deste indicador.

53 No capítulo 3 – O Comércio Internacional de Natureza Intra-Ramo, já foi feita uma análise mais detalhada desta metodologia.

54 Gray em 1979 considerou que uma desagregação ao nível de 4 dígitos possibilita uma definição adequada de indústria; Diversos autores, como B. Lassudrie-Duchêne consideram que com baixos níveis de desagregação se está a ignorar o facto do ramo englobar famílias de produtos completamente diferentes (Freudenberg & Muller, 1991); Desde Aturupane et al., 1999, que um nível de desagregação superior a 4 dígitos não aparenta ser vantajoso (Crespo e Fontoura, 2001).

A análise da evolução da importância do comércio intra-ramo nas relações externas de Portugal, tem como âmbito de aplicação o período 1988-1999, e abrange as relações comerciais de Portugal com os principais centros de desenvolvimento económico da economia mundial, nos dias de hoje, a União Europeia⁵⁵ (sendo alvo da análise os actuais países membros, ou seja, para além de Portugal, a Alemanha, a Áustria, a Bélgica e o Luxemburgo⁵⁶, a Dinamarca, a Espanha, a Finlândia, a França, a Grécia, a Irlanda, a Itália, a Holanda, o Reino Unido e a Suécia), o NAFTA (North American Free Trade Agreement, que integra os EUA, com forte preponderância económica face aos restantes parceiros, Canadá e México) e o agregado denominado por Ásia desenvolvida (que engloba o Japão, e os NPI – Coreia do Sul, Hong Kong, Singapura, Taiwan, Malásia, Filipinas e Tailândia).

A análise do tipo de comércio predominante, em termos de comércio intra-ramo face ao comércio inter-ramo, permite aferir quanto às especificidades das relações entre os parceiros comerciais, sendo que o comércio internacional construído com base em vantagens comparativas é, em geral, associado a trocas entre países menos desenvolvidos, ou entre países desenvolvidos e países menos desenvolvidos em que um dos países capta maior valor acrescentado, enquanto que o comércio intra-ramo é relacionado com as trocas comerciais entre países desenvolvidos.

A análise da qualidade dos produtos transaccionados no comércio intra-ramo permite distinguir entre CIR com diferenciação horizontal de produtos, associado a trocas entre países desenvolvidos e com níveis de competitividade aproximados e o CIR com diferenciação vertical dos produtos que se torna visível, por vezes, no facto dos países menos desenvolvidos ou de periferia tenderem a exportar as variedades de qualidade inferior e importarem as de maior qualidade (Alves, 2001).

Assim sendo, este sub-capítulo pretende detectar eventuais sinais de “periferização” da economia portuguesa face à União Europeia ou de afastamento competitivo em relação a outros centros de desenvolvimento económico, os quais serão mais marcantes numa

⁵⁵ Apesar dos países membros Áustria, Finlândia e Suécia terem aderido à UE apenas em 1994, os três países foram analisados ao longo de todo o período em questão (1988-1999) por uma questão de coerência no tratamento do agregado estatístico. Assim sendo, o agregado UE engloba a totalidade dos países mencionados ao longo do período analisado.

⁵⁶ Excepto para o ano de 1999, os dados relativos a estes dois países são fornecidos de forma agregada.

situação de comércio inter-ramo maioritária e de comércio intra-ramo com diferenciação vertical dos produtos desfavorável predominante.

5.2.1 Análise da evolução do comércio intra-ramo de Portugal segundo a metodologia de Grubel e Lloyd

Na análise em seguida exposta, os valores do índice de Grubel e Lloyd (G-L) a um nível mais agregado foram obtidos a partir de uma média dos índices de G-L em cada sector ponderada pelo peso de cada sector no comércio total, uma vez que, tal como foi referido com maior detalhe no capítulo 3⁵⁷, de forma a minimizar o enviesamento (quer sectorial⁵⁸, quer geográfico⁵⁹), o indicador de Grubel e Lloyd deve ser calculado ao nível elementar (país-parceiro-produto) e apenas agregado em seguida. Por exemplo, o indicador de G-L médio para o comércio intra-ramo na UE, para a indústria J, é obtido pela agregação dos países membros k, respectivos parceiros k' e produtos p que pertençam à indústria J, tal como em seguida se encontra sistematizado.

$$GL_{K, K', J} = 1 - \frac{\sum_K \sum_{K'} \sum_{p \in J} |X_{kk'p} - M_{kk'p}|}{\sum_K \sum_{K'} \sum_{p \in J} (X_{kk'p} + M_{kk'p})}$$

A análise do indicador de Grubel e Lloyd permite avaliar os níveis de comércio intra-ramo nas trocas comerciais entre Portugal e os respectivos parceiros comerciais, sendo que serão considerados como níveis de comércio intra-ramo significativos aqueles em que o indicador apresentar um valor superior a 50%. O Gráfico 27 e o Quadro 4 permitem observar a evolução do comércio intra-ramo de Portugal com a União Europeia, com os EUA-Canadá-México (que a partir de 1994 formam o acordo de comércio livre NAFTA) e com o agregado denominado “Ásia desenvolvida” (cuja composição já foi anteriormente referida) ao longo do período 1988-1999.

⁵⁷ Capítulo 3- Comércio Internacional de Natureza Intra-Ramo.

⁵⁸ A insuficiente desagregação na classificação dos bens comercializados pode tender a sobrevalorizar o comércio de natureza intra-ramo.

⁵⁹ De facto, o sinal da balança comercial para um determinado produto pode alterar-se consoante o parceiro comercial e a acumulação de vários fluxos comerciais de natureza inter-ramo, resultante do tratamento conjunto de diferentes parceiros comerciais, poderia sugerir a existência de um fluxo intra-ramo “multilateral”, que na realidade é um artefacto.

Neste sentido, no que diz respeito ao padrão de comércio entre Portugal e a União Europeia, é possível observar que o período após a adesão se caracterizou por um expressivo crescimento do comércio intra-ramo entre ambos. Comparativamente com o NAFTA e com o agregado designado por “Ásia desenvolvida”, as trocas comerciais entre Portugal e a União Europeia apresentam valores de comércio intra-ramo consideravelmente mais elevados ao longo de todo o período analisado.

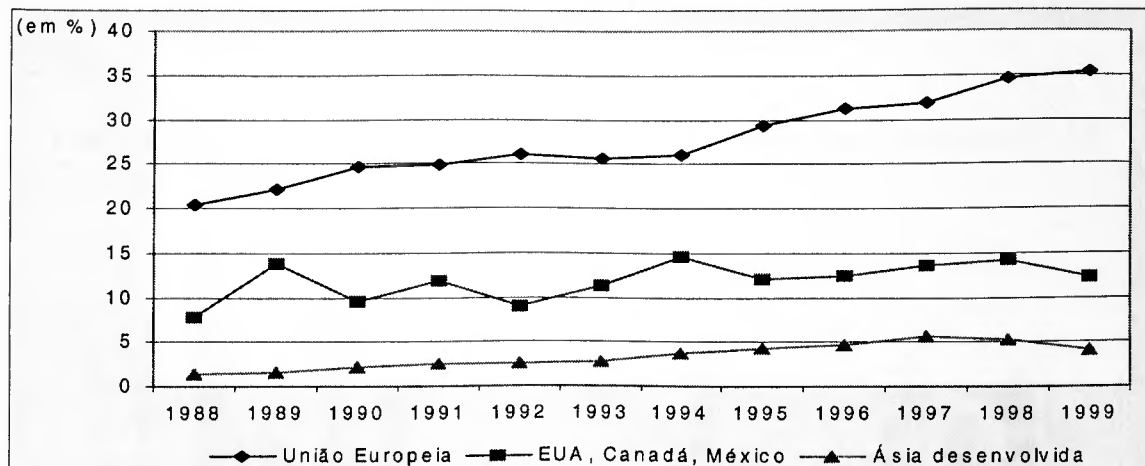
Deste modo, a análise da evolução do comércio intra-ramo de Portugal com a UE revela uma tendência de crescimento ao longo de todo o período em análise, pois apesar da relativa estabilidade registada entre os anos de 1990 a 1994, nos anos seguintes o ritmo de crescimento caracterizou-se por uma maior expressividade, de tal forma que no ano de 1999, o nível de comércio intra-ramo entre Portugal e a UE, medido pelo índice de Grubel e Lloyd, considerando a totalidade de produtos classificados a 4 dígitos segundo a Nomenclatura Combinada, 1241, situava-se em 35,4%.

A evolução do comércio intra-ramo de Portugal com os EUA-Canadá-México, apesar de evidenciar um comportamento de certa forma irregular, apresentou, também, ao longo do período 1988-1999, um ligeiro crescimento, registando o índice G-L o valor de 12,2% para o ano de 1999.

No que concerne ao comércio entre Portugal e o agregado denominado “Ásia desenvolvida”, é possível verificar que a importância que o comércio intra-ramo assume na estrutura das trocas comerciais é bastante diminuta contudo, ao longo do período em análise, assistiu-se a um reforço do peso do comércio intra-ramo, que atingiu no ano de 1997 o seu valor máximo, registando o índice em 1999 o valor de 4,1%.

O crescimento do comércio de natureza intra-ramo reforça a explicação dos fluxos de comércio associada aos modelos de concorrência imperfeita, que consideram factores como economias de escala, diferenciação de produto, entre outros, por oposição ao comércio inter-ramo enquadrado pelas teorias neoclássicas do comércio internacional, no entanto, dados os valores apresentados por cada tipo de comércio, as explicações tradicionais mantêm-se ainda maioritárias.

Gráfico 27 – Evolução do Comércio Intra-Ramo de Portugal com a UE, EUA-Canadá-México e Ásia desenvolvida



Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1988-1999

Quadro 4 – Evolução do Comércio Intra-Ramo de Portugal com a UE, EUA-Canadá-México e Ásia desenvolvida

(em %)	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
União Europeia	20,4	22,2	24,6	24,9	26,1	25,7	26,0	29,4	31,2	31,9	34,5	35,4
EUA, Canadá, México	7,7	13,7	9,5	11,9	8,9	11,3	14,6	12,1	12,4	13,5	14,1	12,2
Ásia desenvolvida	1,3	1,5	2,2	2,5	2,6	2,7	3,7	4,2	4,6	5,6	5,2	4,1

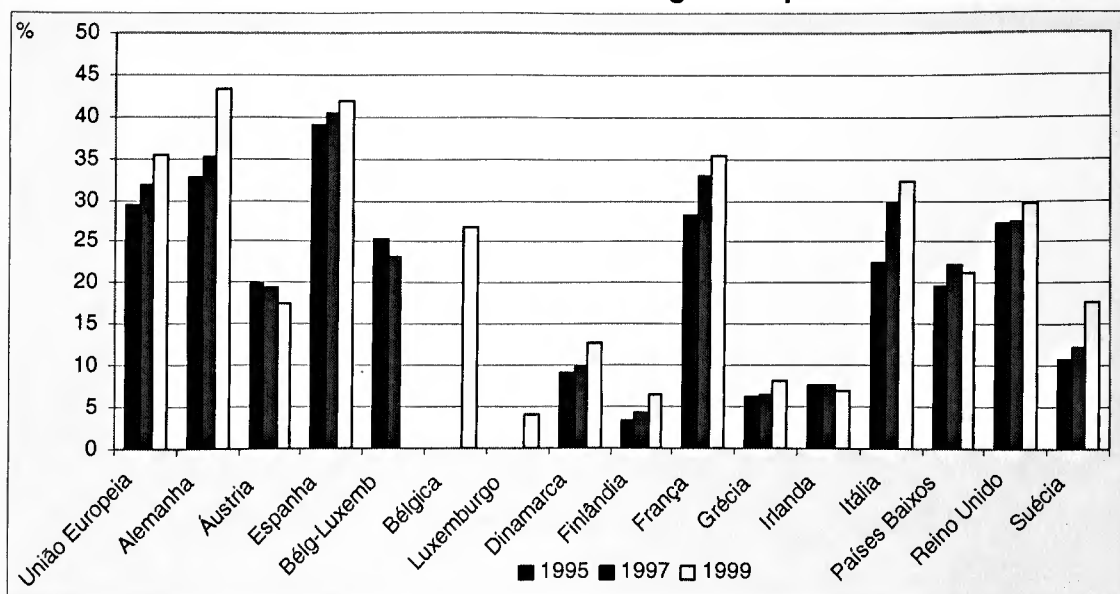
Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1988-1999

A análise das relações bilaterais de Portugal com os países membros da UE nos anos de 1995, 1997 e 1999, tendo como base o gráfico e quadro em seguida colocados, permite detectar níveis elevados de comércio intra-ramo. É também possível observar que os níveis de comércio intra-ramo de Portugal são mais acentuados com os países que se assumem como parceiros comerciais mais relevantes, já que estes níveis são mais significativos com a Espanha, Alemanha, França, Itália e Reino Unido, países com os quais o comércio português é mais intenso, uma vez que, segundo dados de Fevereiro de 2001⁶⁰, os referidos países são responsáveis por 84,1% das chegadas e 81,2% das expedições da/ e para a UE e entrando em consideração com países terceiros, os mesmos países responderam por 61% do total das importações e 64,2% do total das exportações portuguesas.

⁶⁰ Cálculos efectuados tendo como base as Estatísticas do Comércio Internacional- Resultados Preliminares de Fevereiro de 2001- Destaque do INE, Instituto Nacional de Estatística, de 15 de Maio de 2001.

Por outro lado, pode-se constatar que Portugal registou uma evolução crescente dos níveis de comércio intra-ramo com a maioria dos estados-membros ao longo dos anos em análise.

Gráfico 28 – Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países membros da UE



Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes aos anos de 1995, 1997 e 1999

Nota: Os dados referentes à Bélgica e ao Luxemburgo são fornecidos em conjunto para todos os anos analisados, com exceção do ano de 1999

Quadro 5 - Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países membros da UE

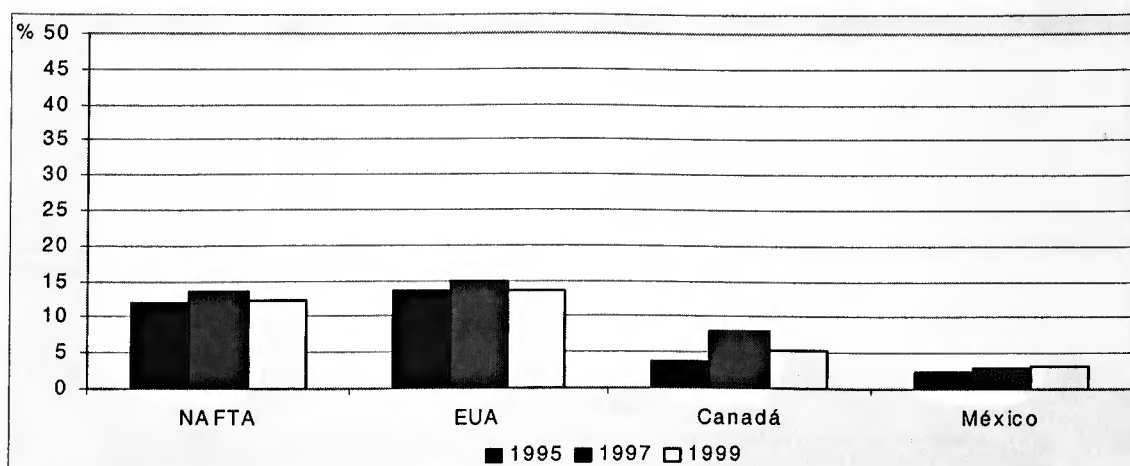
(em %)	1995	1997	1999
União Europeia	29,4	31,9	35,4
Alemanha	32,7	35,1	43,2
Áustria	19,9	19,3	17,5
Espanha	39,1	40,4	41,9
Bélgica	25,4	23,2	26,8
Luxemburgo			4,0
Dinamarca	9,1	9,8	12,6
Finlândia	3,4	4,2	6,5
França	28,3	32,9	35,4
Grécia	6,3	6,4	8,1
Irlanda	7,6	7,6	7,0
Itália	22,4	29,7	32,2
Países Baixos	19,7	22,3	21,4
Reino Unido	27,3	27,6	29,7
Suécia	10,8	12,3	17,7

Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes aos anos de 1995, 1997 e 1999

Nota: Os dados referentes à Bélgica e ao Luxemburgo são fornecidos em conjunto para todos os anos analisados, com exceção do ano de 1999

A análise dos fluxos de comércio bilateral de Portugal com os países membros do NAFTA permite observar que os níveis de comércio intra-ramo não são muito elevados e apresentaram uma relativa estabilidade ao longo do período em causa, tal como se pode confirmar através do gráfico e quadro em seguida expostos. Os EUA destacam-se dos restantes países membros, o Canadá e o México, por apresentarem índices de comércio intra-ramo mais elevados, registando o índice de G-L para este país o valor de 13,5% em 1999.

Gráfico 29 - Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países membros do NAFTA



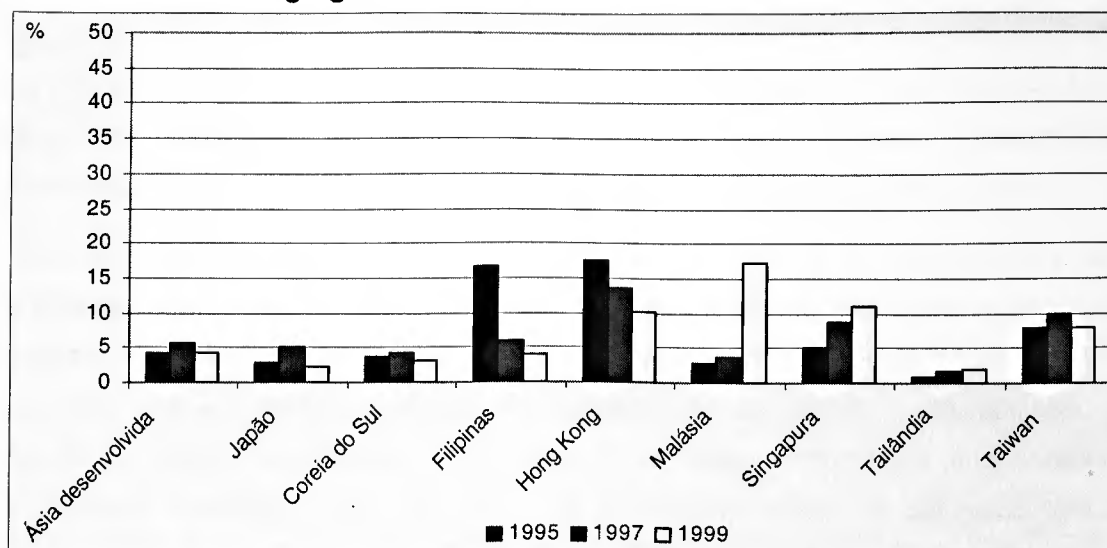
Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes aos anos de 1995, 1997 e 1999

Quadro 6 – Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países membros do NAFTA

(em %)	1995	1997	1999
NAFTA	12,1	13,5	12,2
EUA	13,5	14,8	13,5
Canadá	3,7	7,9	5,2
México	2,5	3,0	3,1

Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes aos anos de 1995, 1997 e 1999

No que diz respeito aos fluxos de comércio bilateral de Portugal com os países que compõem o agregado denominado “Ásia desenvolvida” é possível verificar que os níveis de comércio intra-ramo não são muito expressivos, sendo Hong Kong, Malásia, Singapura e Taiwan os países que apresentavam em 1999 os níveis mais significativos. Não é possível detectar uma tendência uniforme na evolução dos níveis de comércio intra-ramo com os países analisados, já que no período 1995-1999 os níveis de comércio intra-ramo de Portugal com a Malásia, Singapura e Tailândia evidenciaram uma tendência de crescimento, enquanto que com os restantes países se apreende uma evolução oposta.

Gráfico 30 - Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países constituintes do agregado denominado “Ásia desenvolvida”

Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes aos anos de 1995, 1997 e 1999

Quadro 7 - Comércio Intra-Ramo entre Portugal e o agregado denominado “Ásia desenvolvida”

(em %)	1995	1997	1999
Ásia desenvolvida	4,2	5,6	4,1
Japão	2,7	5,1	2,4
Coreia do Sul	3,8	4,1	3,2
Filipinas	16,6	5,9	4,0
Hong Kong	17,6	13,7	10,1
Malásia	2,9	3,7	17,1
Singapura	5,0	8,8	10,9
Tailândia	0,9	1,8	1,9
Taiwan	7,9	9,9	7,8

Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes aos anos de 1995, 1997 e 1999

Sintetizando os resultados obtidos, detecta-se no que concerne ao padrão de comércio entre Portugal e a União Europeia, no período após a adesão, um expressivo crescimento nos níveis de comércio intra-ramo entre ambos, sendo estes níveis mais acentuados com os países que se assumem como os parceiros comerciais de Portugal mais relevantes, tais como a Espanha, a Alemanha, a França, a Itália e o Reino Unido.

O peso do comércio intra-ramo na estrutura das trocas comerciais de Portugal com a UE, supera consideravelmente a importância do comércio desta natureza nas trocas

comerciais quer com os actuais países do NAFTA, quer com os países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” (apesar da evolução do comércio intra-ramo de Portugal com os países incluídos em ambos os agregados ter sido de um modo geral positiva), o que não é surpreendente dados os maiores níveis de integração e proximidade entre as estruturas comerciais portuguesas e as dos seus parceiros comunitários, comparativamente com os países incluídos nos restantes agregados considerados.

Tendo em consideração a tendência de aumento da importância do comércio intra-ramo de Portugal com a maioria dos parceiros comerciais analisados, assiste-se a um reforço do peso da explicação dos fluxos de comércio associada a modelos de concorrência imperfeita e que valorizam factores como economias de escala e diferenciação de produto, por oposição às teorias neoclássicas do comércio internacional, enquadradoras do comércio inter-ramo, contudo, dados os valores apresentados por cada tipo de comércio, as explicações tradicionais mantêm-se ainda maioritárias (sobretudo no que toca ao comércio extra-comunitário).

5.2.2 Análise da evolução do “comércio nos dois sentidos de produtos similares” de Portugal segundo a metodologia do CEPII: bens verticalmente e horizontalmente diferenciados

A abordagem alternativa sugerida por Abd-El-Rahman em 1984, mais tarde refinada por Freudenberg e Muller, e alterada por Fontagné e Freudenberg em 1996, sendo usualmente identificada como a metodologia do CEPII, tal como já foi desenvolvido de forma mais extensa no capítulo 3⁶¹, considera ambas as exportações e importações como fazendo parte ou do “comércio nos dois sentidos” ou do “comércio num sentido”, dependendo do grau de sobreposição, pretendendo, desta forma, ultrapassar o problema subjacente à abordagem tradicional, relacionado com o facto de existirem dois diferentes quadros conceptuais a explicar o fluxo de comércio maioritário (quer sejam as exportações ou as importações) um num contexto de concorrência perfeita e outro num contexto de concorrência imperfeita.

⁶¹ Capítulo 3- Comércio Internacional de Natureza Intra-Ramo

O comércio é considerado como sendo nos “dois sentidos” quando o valor do fluxo minoritário representar pelo menos 10% do fluxo maioritário, isto é, se respeitar o critério de “sobreposição”:

$$\frac{\text{Min } (V_{kk'j}^X, V_{kk'j}^M)}{\text{Max } (V_{kk'j}^X, V_{kk'j}^M)} > 10\%$$

onde V representa o valor das transacções, X as exportações, M as importações, k o país em análise, k' o país parceiro comercial e j o produto. Abaixo deste valor, o fluxo minoritário não pode ser considerado significativo.

A distinção entre a diferenciação vertical e a diferenciação horizontal dos produtos é feita através da comparação dos valores unitários de importação e de exportação. Deste modo, os produtos comercializados são considerados similares (ou horizontalmente diferenciados) se os valores unitários das exportações e importações diferirem em menos de 15%, ou seja, se se verificar o critério da “similaridade”:

$$\frac{1}{1.15} \leq \frac{VU_{kk'j}^X}{VU_{kk'j}^M} \leq 1.15$$

onde VU representa o valor unitário, X as exportações e M as importações, k o país em análise, k' o país parceiro comercial e j o produto. Caso a condição não se verifique, considera-se que os produtos são verticalmente diferenciados.

O comércio intra-ramo verticalmente diferenciado poderá ser determinado pela abundância na dotação factorial ou pela divisão de trabalho, enquanto que o comércio intra-ramo com diferenciação horizontal poderá ser determinado por factores como economias de escala e diferenciação do produto.

No que se refere ao comércio intra-ramo diferenciado verticalmente, caso o rácio entre o valor unitário das exportações e o valor unitário das importações for superior a 1.15, então tal traduz uma qualidade das exportações mais elevada que a das importações, ou seja, o CIR de natureza vertical será considerado vertical superior; caso o referido rácio seja inferior a 1/1.15, tal traduz uma qualidade mais baixa das exportações face às importações, isto é, o CIR de natureza vertical será considerado vertical inferior.

Esta metodologia assume que as diferenças nos preços (valores unitários) reflectem diferenças na qualidade⁶², assim, na análise em seguida desenvolvida, previamente à realização dos cálculos relativos à verificação dos critérios de “sobreposição” e “similaridade” atrás enunciados, foi calculado o valor unitário de um fluxo de comércio, para cada produto, do seguinte modo:

$$\Rightarrow \text{Valor Unitário das Exportações} = VX_j^{k'} / TX_j^{k'}$$

$$\Rightarrow \text{Valor Unitário das Importações} = VM_j^{k'} / TM_j^{k'}$$

Onde:

$VX_j^{k'}$ representa o valor monetário das exportações entre Portugal e um determinado parceiro comercial (k') no produto j , e $VM_j^{k'}$ representa o correspondente valor para as importações;

$TX_j^{k'}$ representa a quantidade correspondente ao valor exportado para o parceiro comercial k' no produto j e $TM_j^{k'}$ representa a quantidade correspondente ao valor importado para o parceiro comercial k' no produto j .

A metodologia do CEPII foi aplicada às relações comerciais de Portugal com os países membros da UE, com os países membros do NAFTA, e com os países agrupados no, já referenciado, agregado “Ásia desenvolvida”, para o período 1988-1999, tendo como base a totalidade de produtos classificados na NC com uma desagregação estatística a 4 dígitos, ou seja, foram envolvidos na análise 1241 produtos.

A utilização desta metodologia permite apurar se o “comércio nos dois sentidos” entre Portugal e os parceiros comerciais referidos é diferenciado horizontalmente ou verticalmente, possibilitando reter informação quanto à qualidade relativa das exportações portuguesas. Em termos teóricos, o comércio de produtos com diferenciação horizontal é associado, mais frequentemente, a trocas comerciais entre países desenvolvidos, enquanto que a diferenciação vertical é relacionada com as trocas entre países desenvolvidos ou com diferentes níveis de desenvolvimento, e assim sendo, a presença de diferenciação vertical pode apontar para um nível de desenvolvimento sectorial diferente entre os parceiros comerciais.

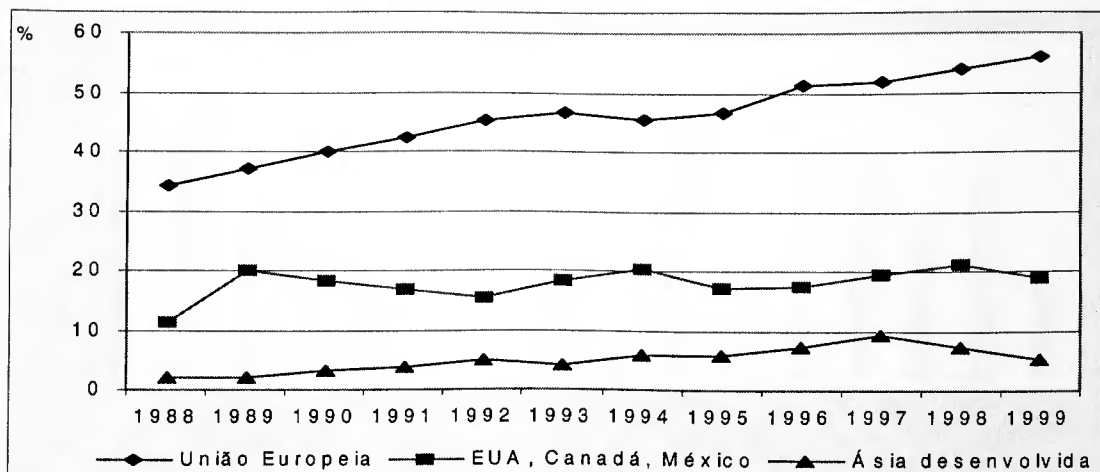
⁶² Apesar da utilização dos valores unitários como proxy para a qualidade de um produto poder apresentar alguns inconvenientes, a maioria dos estudos sobre a qualidade nos fluxos de comércio internacional assume que os preços relativos reflectem diferenças nos níveis relativos de qualidade.

Esta metodologia permite uma análise mais lata que a abordagem de Grubel – Lloyd, uma vez que possibilita apurar a qualidade relativa dos produtos comercializados, contribuindo para detectar indícios de desequilíbrio de competitividade entre Portugal e os respectivos parceiros comerciais, sendo este desequilíbrio mais evidente numa situação de predomínio de comércio inter-ramo e de existência de diferenciação vertical dos produtos desfavorável para Portugal. Deste modo, a análise da evolução registada nestes indicadores, ao longo do período em análise, é relevante no sentido de permitir deduzir se aumentos nos níveis de comércio intra-ramo são acompanhados por uma aproximação das estruturas produtivas ou convergência dos níveis de competitividade entre os países.

A análise da evolução do comércio intra-ramo de Portugal com a UE, no período 1988-1999, tendo como base a metodologia do CEPIL revela, analogamente com o que foi possível reter com base na abordagem anterior, que no período pós – adesão os níveis de comércio intra-ramo aumentaram consideravelmente, tal como se pode constatar no Gráfico 31. A existência de elevados níveis de comércio intra-ramo entre Portugal e a UE é confirmada pelo facto de, em 1999, este tipo de comércio representar 55,9% do total do valor do comércio.

A estrutura de comércio de Portugal com os EUA-Canadá-México, revela também um aumento do peso do comércio intra-ramo, apesar de evidenciar um comportamento evolutivo algo irregular. Os níveis de comércio intra-ramo mais reduzidos são assinalados entre Portugal e o agregado “Ásia desenvolvida”, contudo, também é possível detectar uma tendência de crescimento ao longo do período analisado. No entanto, apesar das tendências de crescimento do CIR de Portugal com os EUA-Canadá-México e com a Ásia desenvolvida, com qualquer um destes agregados é evidente um claro predomínio do comércio inter-ramo.

Gráfico 31 - Evolução do Comércio Intra-Ramo de Portugal e a UE, EUA-Canadá-México e Ásia desenvolvida

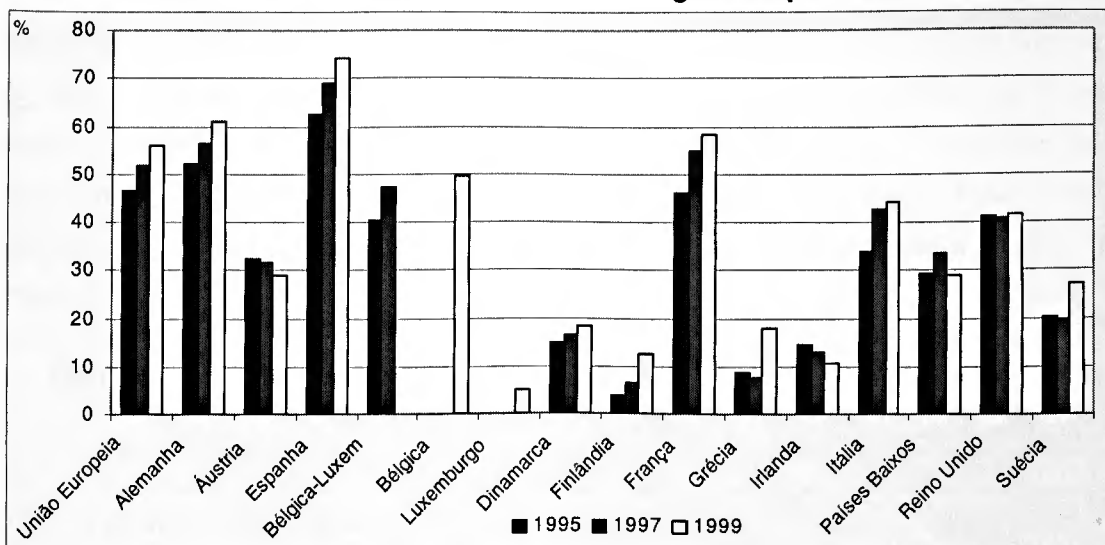


Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1988-1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

A análise das relações bilaterais de Portugal com os países membros da UE nos anos de 1995, 1997 e 1999, recorrendo ao Gráfico 32, permite verificar, à semelhança da abordagem anterior, a existência de níveis de comércio intra-ramo consideravelmente elevados. É também possível observar que os níveis de comércio intra-ramo de Portugal são mais expressivos com os países com os quais as trocas comerciais de Portugal são mais significativas, nomeadamente a Espanha, a Alemanha, a França, a Itália, o Reino Unido e a Bélgica. Com excepção da Áustria, Países Baixos e Irlanda, a evolução dos níveis de comércio intra-ramo de Portugal com os estados-membros foi positiva, ao longo dos anos em análise.

Gráfico 32 – Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países membros da UE

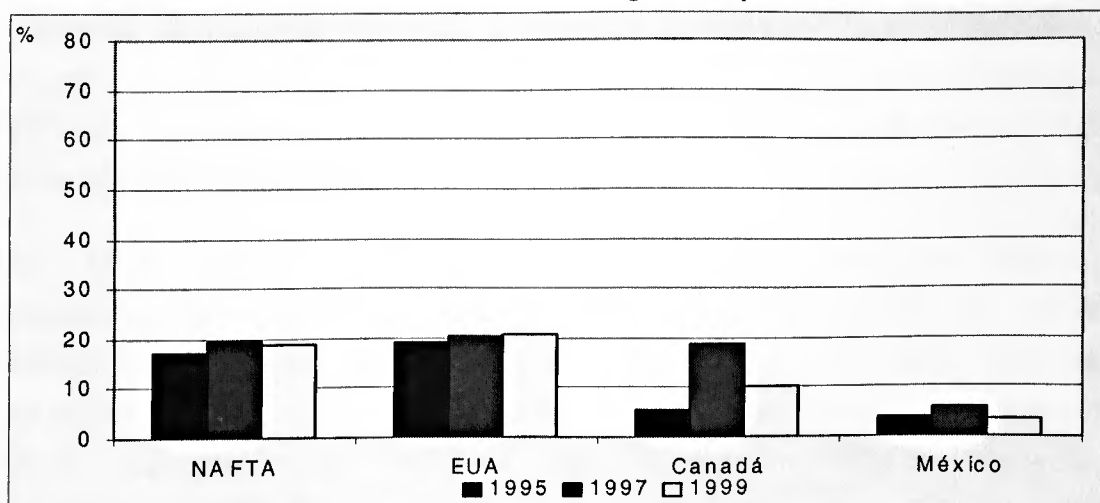


Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1995,1997,1999

Nota: Os dados estatísticos respeitantes à Bélgica e ao Luxemburgo são fornecidos em conjunto, com excepção do ano de 1999; Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

No que concerne aos fluxos de comércio bilateral de Portugal com os países membros do NAFTA, é possível observar com base no Gráfico 33, que existiu uma certa estabilidade na evolução dos níveis de comércio intra-ramo no período 1995-1999, uma vez que esses níveis se mantiveram em valores não muito elevados, revelando os EUA os valores de CIR mais significativos no ano de 1999, no seio dos países em causa. Deste modo, os baixos níveis de CIR apontam para o predomínio do tipo de comércio inter-ramo.

Gráfico 33 - Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países membros do NAFTA

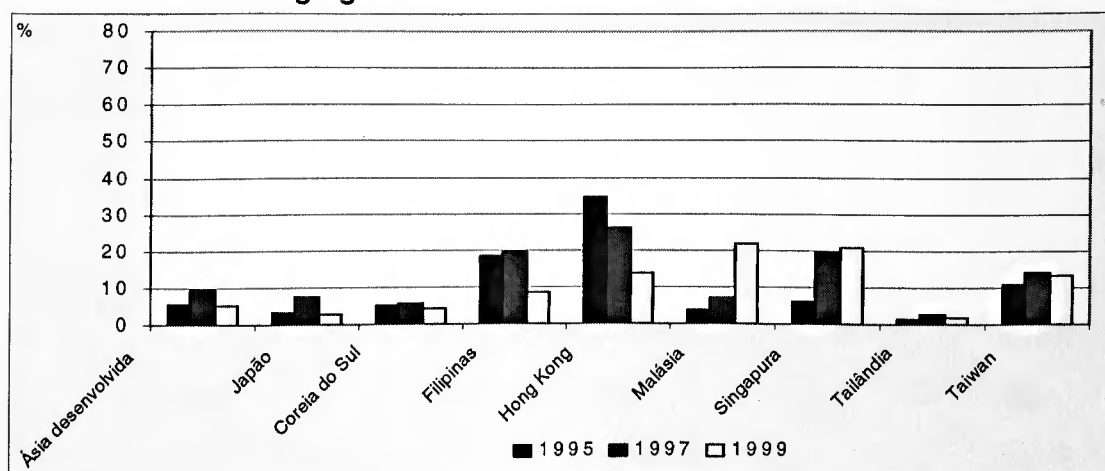


Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1995,1997,1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

A evolução dos fluxos de comércio bilateral de Portugal com os países que compõem o agregado denominado “Ásia desenvolvida” pode ser analisada com base no Gráfico 34, no qual à semelhança da abordagem anterior, se constata a existência de níveis de comércio intra-ramo pouco elevados, destacando-se em 1999, entre os restantes países, os valores apresentados por Hong Kong, Malásia, Singapura e Taiwan. Assim sendo, é evidente a predominância do comércio inter-ramo com os países do agregado “Ásia desenvolvida”.

Gráfico 34 - Comércio Intra-Ramo entre Portugal e os países constituintes do agregado denominado “Ásia desenvolvida”



Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1995,1997,1999

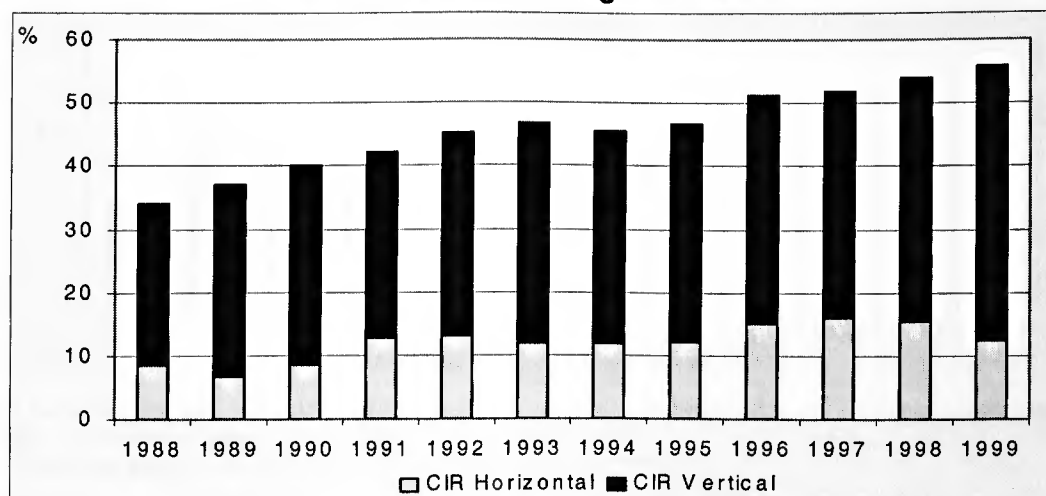
Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

A evolução do comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com a UE, ao longo do período 1988-1999, tendo por base a metodologia do CEPIL pode ser visualizada no Gráfico 35, construído com base na importância que cada tipo de comércio representa no valor total de comércio.

Assim sendo, detecta-se um claro predomínio do comércio intra-ramo diferenciado verticalmente em relação ao diferenciado horizontalmente. O facto do comércio diferenciado verticalmente se apresentar como o tipo de comércio de maior relevância no seio do comércio intra-ramo português com a UE é visível em qualquer um dos anos em análise, sendo possível observar que, em 1999, o comércio intra-ramo com diferenciação vertical atingia 43,4% do total do comércio, enquanto que o CIR diferenciado horizontalmente se situava nos 12,5%.

Ao longo do período 1988-1999 é, também, possível verificar que o predomínio do comércio diferenciado verticalmente no seio do comércio intra-ramo se revelou como um fenómeno que se veio acentuando, sendo que em 1988 o CIR diferenciado verticalmente representava 75,6% do comércio intra-ramo, tendo atingido em 1999, 77,6% do total de comércio intra-ramo.

Gráfico 35 – Evolução do comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com a UE



Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1988-1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

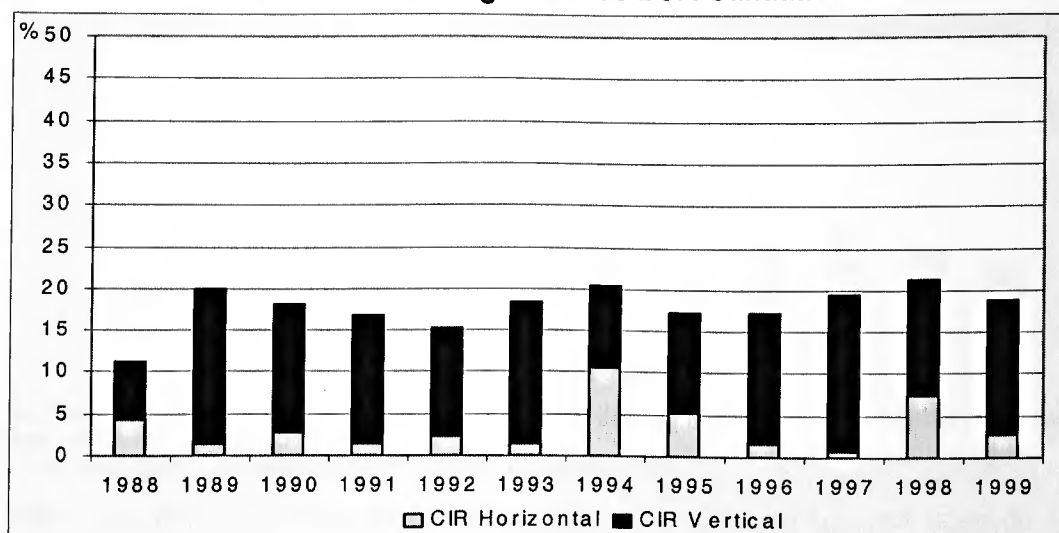
A análise da evolução da importância do comércio intra-ramo com diferenciação horizontal e com diferenciação vertical no total das trocas comerciais de Portugal com os EUA – Canadá – México, no período 1988-1999, aplicando a metodologia do CEP II, pode ser feita tendo por base o Gráfico 36.

Neste sentido, é possível constatar que o comércio diferenciado verticalmente se assume como o tipo de comércio de maior expressividade no total do comércio intra-ramo de Portugal com os EUA-Canadá-México, verificando-se que em 1999 o comércio intra-ramo com diferenciação vertical representava 16,2% do total do comércio, enquanto que o CIR diferenciado horizontalmente era responsável por apenas 2,6% do total do comércio.

O predomínio do comércio com diferenciação vertical no total do comércio intra-ramo tendeu a acentuar-se ao longo dos anos 1988-1999, contribuindo desta forma para atenuar o peso do comércio diferenciado horizontalmente, uma vez que em 1988 o comércio com diferenciação vertical representava 62,1% do total do comércio intra-ramo

de Portugal com os EUA-Canadá-México e em 1999 esse tipo de comércio atingia já 86,4% do total de comércio intra-ramo.

Gráfico 36 - Evolução do comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com os EUA-Canadá-México



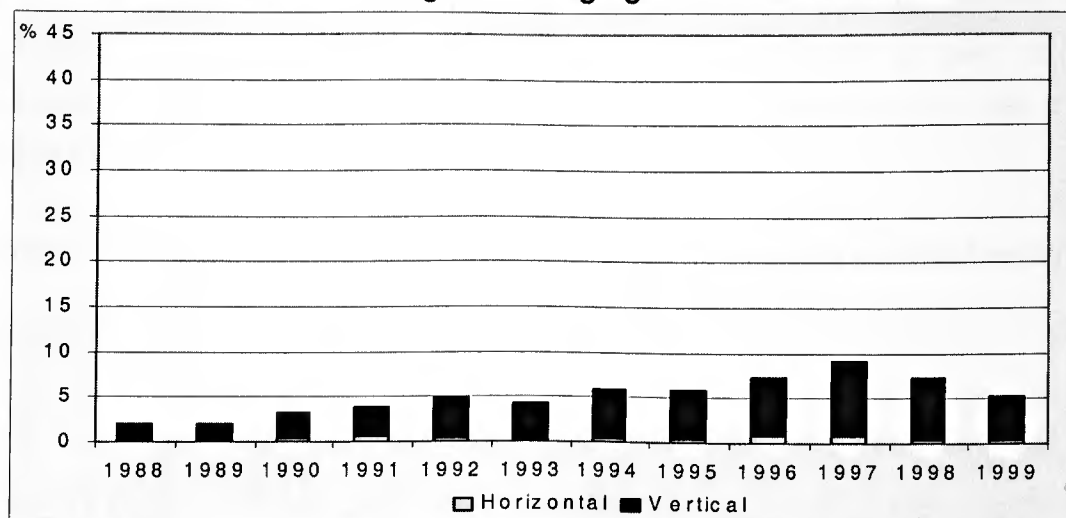
Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1988-1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

Nas trocas comerciais de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida” é, também, possível detectar um claro predomínio do comércio intra-ramo com diferenciação vertical sobre o comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente, no período 1988-1999, tal como se pode constatar pela observação do Gráfico 37.

O facto do comércio diferenciado verticalmente se apresentar como o tipo de comércio intra-ramo dominante, pode ser confirmado em qualquer um dos anos em análise, sendo possível verificar que, em 1999, o comércio intra-ramo com diferenciação vertical representava 4,9% do total do comércio entre Portugal e a “Ásia desenvolvida”, enquanto que o CIR com diferenciação horizontal atingia apenas os 0,4%.

Ao longo do período analisado pode-se concluir que o predomínio do comércio diferenciado verticalmente no seio do comércio intra-ramo tendeu a tornar-se mais expressivo, uma vez que em 1999 o CIR diferenciado verticalmente representava 92,9% do total de comércio intra-ramo, face aos 83,9% em 1988.

Gráfico 37 - Evolução do comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida”

Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1988-1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

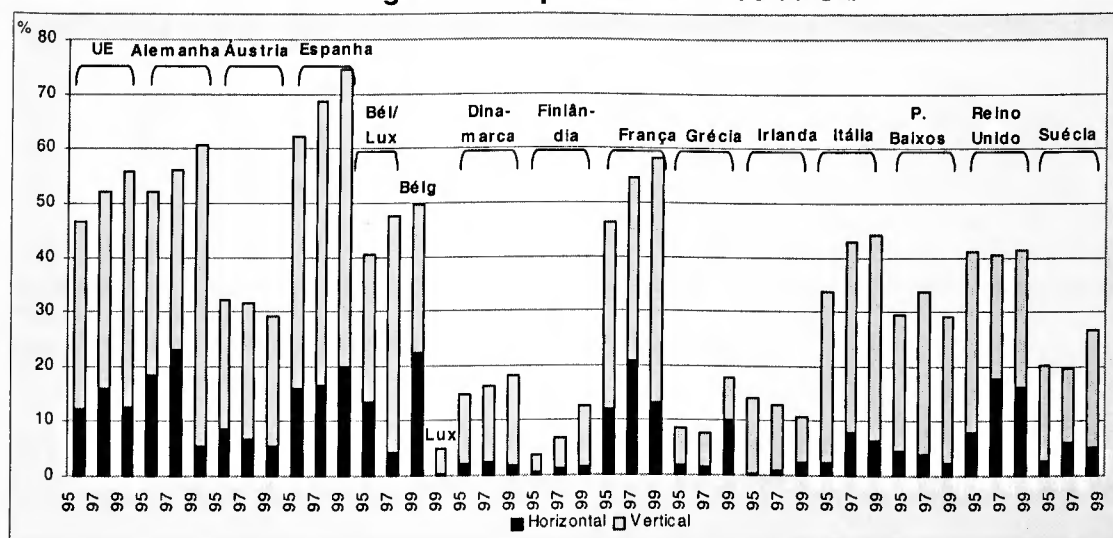
A análise das relações bilaterais de Portugal com os países da UE, nos anos de 1995, 1997 e 1999, revela um claro predomínio do comércio intra-ramo vertical sobre o comércio diferenciado horizontalmente, tal como se pode constatar no Gráfico 38 (e no Quadro 9, Quadro 10 e Quadro 11). De facto, nos anos referidos para todos os países analisados, apenas a Grécia no ano de 1999 revelava um peso do CIR horizontal no total do comércio com Portugal superior ao peso do CIR vertical.

Ao longo do período considerado, a maioria dos estados-membros revelou uma tendência de aumento do peso do comércio intra-ramo diferenciado verticalmente no valor total do comércio com Portugal, sendo as únicas excepções a Irlanda e o Reino Unido (que apresentaram um declínio do peso do CIR com diferenciação vertical no comércio total e um aumento do respectivo peso do CIR horizontal) e a Áustria, cujo peso do CIR vertical no comércio total se manteve relativamente estável. No que diz respeito à evolução do CIR diferenciado horizontalmente, assinalam-se diversos estados-membros que registaram um declínio na importância deste tipo de comércio no valor total do comércio com Portugal, nomeadamente a Alemanha, a Áustria, a Bélgica-Luxemburgo⁶³, a Dinamarca e os Países Baixos.

⁶³ Considerando o período 1995-1997

No seio dos estados-membros que evidenciaram uma tendência de crescimento do peso do CIR com diferenciação, quer horizontal, quer vertical, no total de comércio com Portugal, os países que apresentaram uma taxa de crescimento do peso do CIR horizontal no valor total do comércio mais elevada que a respectiva taxa para o CIR vertical foram a Espanha, a Grécia, a Itália e a Suécia.

Gráfico 38 - Comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com os países membros da UE



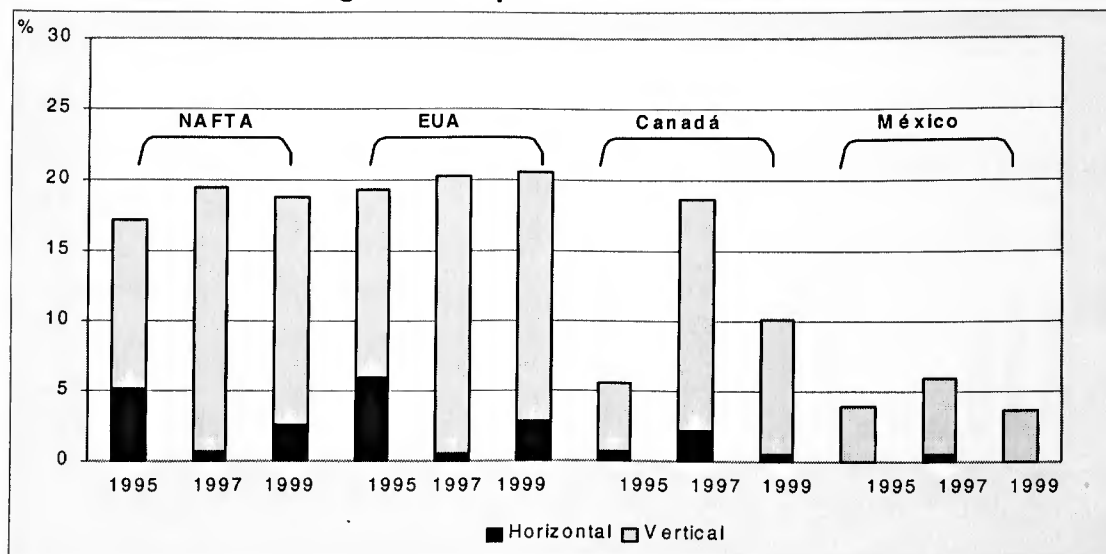
Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes aos anos de 1995, 1997, 1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio; Os dados referentes à Bélgica e ao Luxemburgo são fornecidos em conjunto para todos os anos analisados, com exceção do ano de 1999.

No que concerne às relações bilaterais de Portugal com os países-membros do NAFTA, no período 1995-1999, é possível observar que todos os países revelam uma superioridade do peso do comércio intra-ramo vertical comparativamente com o comércio diferenciado horizontalmente, tal como se pode verificar no Gráfico 39 (e no Quadro 9, Quadro 10 e Quadro 11).

Ao longo do período 1995-1999, os EUA e o Canadá revelaram uma tendência de aumento do peso do comércio intra-ramo diferenciado verticalmente no valor total do comércio com Portugal, contrastando com a situação apresentada pelo México. Relativamente à evolução do CIR diferenciado horizontalmente, os EUA e o Canadá apresentaram um declínio da importância deste tipo de comércio no valor total do comércio com Portugal, enquanto que no México o peso do CIR horizontal no valor total do comércio se manteve relativamente estável.

Gráfico 39 - Comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com os países membros do NAFTA



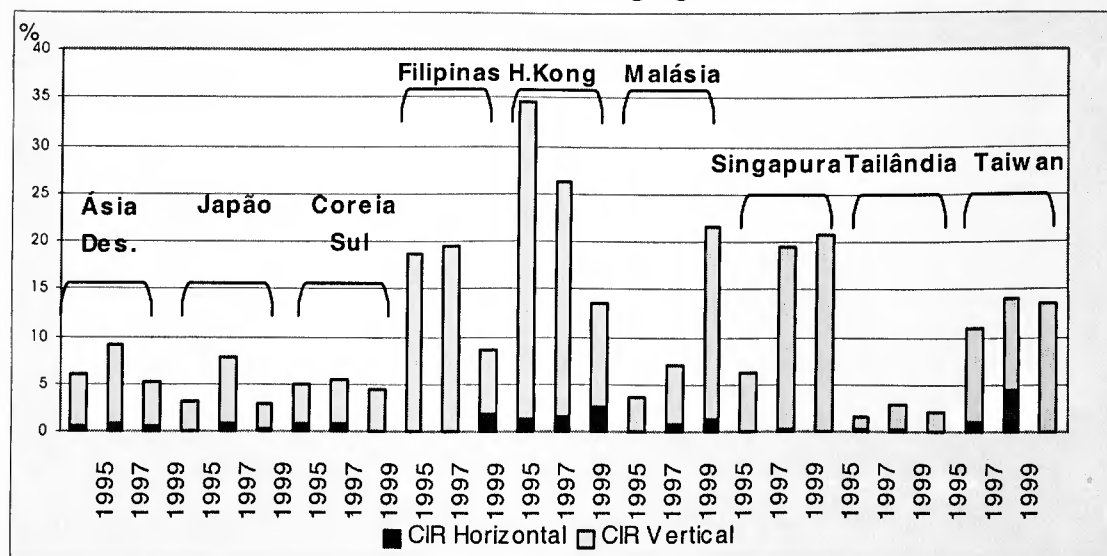
Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1995, 1997, 1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

No que diz respeito à análise das relações bilaterais de Portugal com os países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida”, no período 1995-1999, é possível verificar, para todos os países, que o comércio intra-ramo vertical se revela como o tipo de comércio intra-ramo predominante (ver Gráfico 40 e Quadro 9, Quadro 10 e Quadro 11).

No período analisado existiram quatro países que registaram uma tendência de aumento do peso do comércio intra-ramo diferenciado verticalmente no valor total do comércio com Portugal, nomeadamente a Malásia, a Singapura, a Tailândia e Taiwan, enquanto que por seu turno, a Coreia do Sul apresentou um peso relativamente estável. Em termos da evolução do CIR diferenciado horizontalmente assinalam-se aumentos na importância deste tipo de comércio no valor total do comércio com Portugal, no Japão, Filipinas, Hong Kong, e ligeiramente na Malásia.

Gráfico 40 - Comércio intra-ramo diferenciado horizontalmente e verticalmente de Portugal com os países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida”



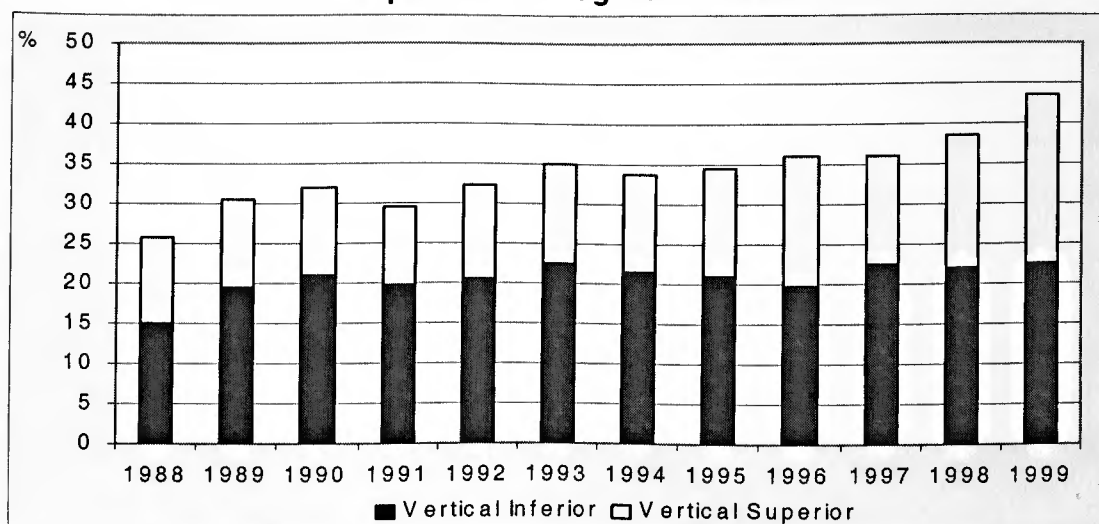
Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1995, 1997, 1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

Dada a importância do comércio diferenciado verticalmente no seio do comércio intra-ramo é importante analisar a composição do CIR vertical, tendo como base uma análise comparativa da qualidade das exportações e das importações, de modo a aferir se existe um predomínio do CIR com diferenciação vertical favorável ou com diferenciação vertical desfavorável, a nível das trocas comerciais de Portugal com os seus respectivos parceiros.

Neste sentido, a análise da evolução do CIR com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com a UE, no período 1988-1999, pode ser feita com base no Gráfico 41 e no Quadro 8, os quais permitem constatar que o CIR vertical de Portugal com a UE é, para todos os anos, **predominantemente inferior vertical**, podendo a situação desfavorável de Portugal face à UE ser confirmada pelo facto de, em 1999, o CIR vertical inferior representar 22,6% do total das trocas comerciais, enquanto que o CIR vertical superior apresentava um peso ligeiramente inferior, 20,8%. Contudo, a supremacia do CIR com diferenciação vertical inferior tem vindo a ser atenuada ao longo do período analisado, uma vez que em 1988 o CIR vertical inferior representava 58% do total do CIR vertical e em 1999 o seu peso havia-se reduzido para os 52%.

Gráfico 41 – Evolução do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com a UE



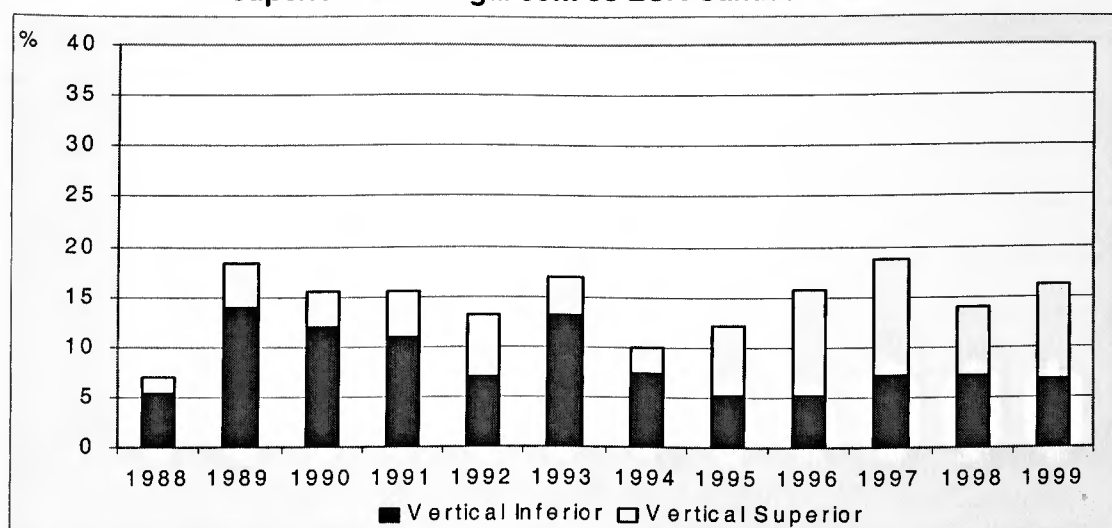
Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1988-1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

A evolução do CIR com diferenciação vertical inferior e vertical superior de Portugal com os EUA-Canadá-México, no período 1988-1999, pode ser feita recorrendo ao Gráfico 42 e ao Quadro 8. Assim sendo, é possível observar que no período 1988-1994 o CIR vertical de Portugal com os EUA-Canadá-México foi predominantemente inferior vertical, no entanto, em 1995, registou-se uma inversão desta situação, de tal forma que no período 1995-1999 (com excepção do ano de 1998) a situação tornou-se favorável a Portugal. Deste modo, em 1999, o CIR vertical inferior representava 6,7% do total das trocas comerciais, enquanto que o CIR vertical superior apresentava um peso de 9,5%.

A inversão na posição desfavorável de Portugal face aos EUA-Canadá-México é visível no facto de, em 1988, o CIR com diferenciação vertical superior representar apenas 24% do total do CIR vertical e em 1999 o seu peso atingir já os 59%.

Gráfico 42- Evolução do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com os EUA-Canadá-México



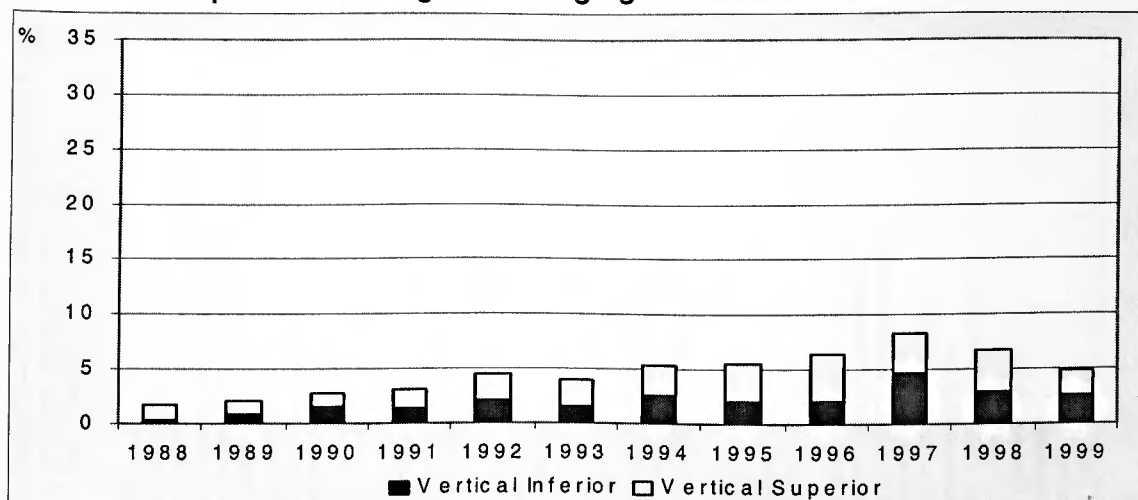
Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1988-1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

A análise da evolução do CIR com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida”, no período 1988-1999, recorrendo ao Gráfico 43 e ao Quadro 8, revela que apesar de não existirem discrepâncias acentuadas entre os pesos do CIR vertical inferior e do CIR vertical superior no total de comércio entre Portugal e a “Ásia desenvolvida”, ao longo dos anos em causa, Portugal parece beneficiar de uma situação favorável. De facto, na maioria dos anos analisados o CIR vertical superior apresentou um peso no comércio total ligeiramente mais elevado que o peso correspondente ao CIR vertical inferior, constituindo apenas excepções os anos de 1990, 1997 e 1999.

Deste modo, é possível concluir que nas trocas comerciais de Portugal com a UE, a economia nacional se encontra em situação desfavorável, uma vez que o CIR vertical revela um predomínio do comércio com diferenciação inferior vertical. Contudo, as relações comerciais de Portugal com os restantes agregados colocam Portugal numa posição favorável, facto suportado pelo predomínio do CIR com diferenciação vertical superior para a maioria dos anos analisados com a “Ásia desenvolvida” e pela inversão de tendência com os EUA-Canadá-México nos anos mais recentes, o que colocou Portugal numa posição benéfica.

Gráfico 43 - Evolução do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida”

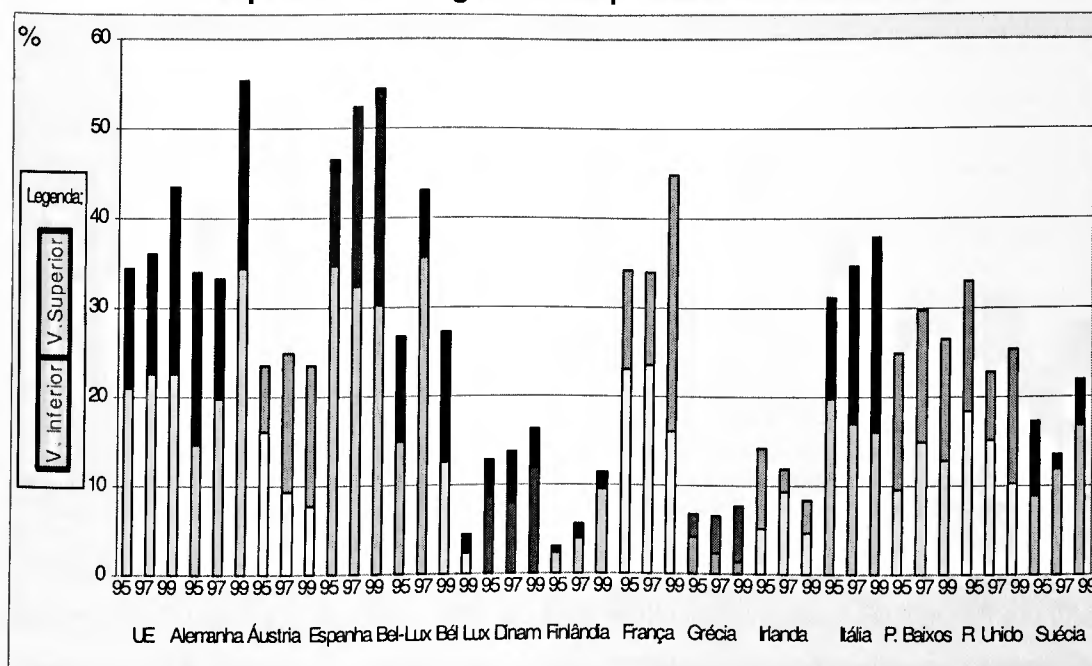


Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período 1988-1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

As relações bilaterais de Portugal com os países membros da UE, nos anos de 1995, 1997 e 1999, tendo como base o Gráfico 44 e o Quadro 9, Quadro 10 e Quadro 11, revelam que o CIR vertical é predominantemente inferior vertical, o que coloca Portugal numa situação desvantajosa. No entanto, esta situação parece indiciar sinais de inversão, uma vez que, enquanto que nos anos de 1995 e 1997 eram muito poucos os países da UE com os quais Portugal apresentava um predomínio do CIR vertical superior, no ano de 1999, a superioridade do CIR vertical superior sobre o CIR vertical inferior é já visível nas trocas comerciais de Portugal com diversos países da UE, nomeadamente, a Áustria, a Bélgica, a França, a Grécia, a Itália, os Países Baixos e o Reino Unido.

Gráfico 44 - Evolução do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com os países-membros da UE

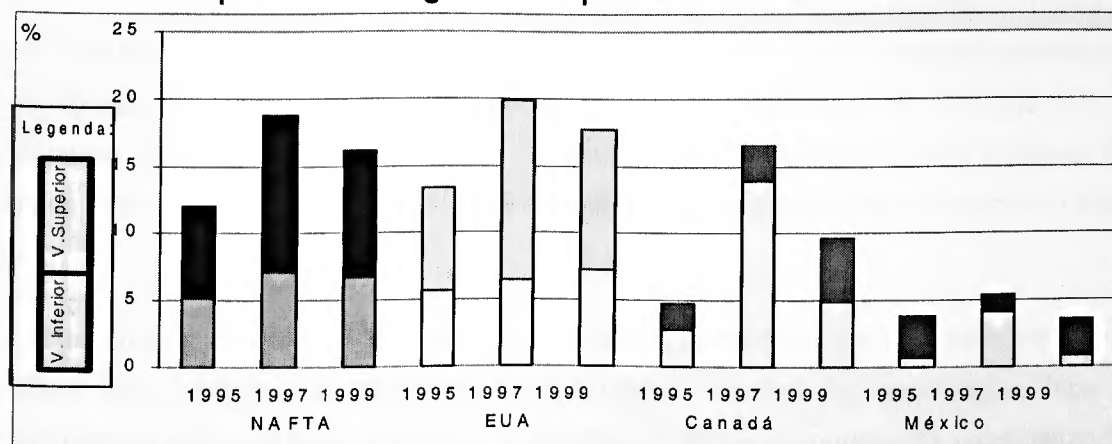


Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes aos anos de 1995, 1997, 1999.

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio; Os dados referentes à Bélgica e ao Luxemburgo são fornecidos em conjunto para todos os anos analisados, com excepção do ano de 1999.

A análise das relações bilaterais de Portugal com os países membros do NAFTA, no período 1995-1999, tendo como base o Gráfico 45 e o Quadro 8, Quadro 9 e Quadro 10, apesar de permitir constatar um predomínio do CIR vertical superior, revela situações diversificadas. Assim sendo, nas relações comerciais de Portugal com os EUA destaca-se a relevância do CIR vertical superior, o que coloca Portugal numa situação vantajosa, enquanto que as trocas comerciais com o Canadá revelam a situação oposta, colocando Portugal numa situação menos favorável. Por seu turno, as relações comerciais de Portugal com o México apontam para um peso do CIR vertical superior mais significativo que o peso do CIR vertical inferior, o que coloca Portugal numa situação vantajosa (com excepção do ano de 1997).

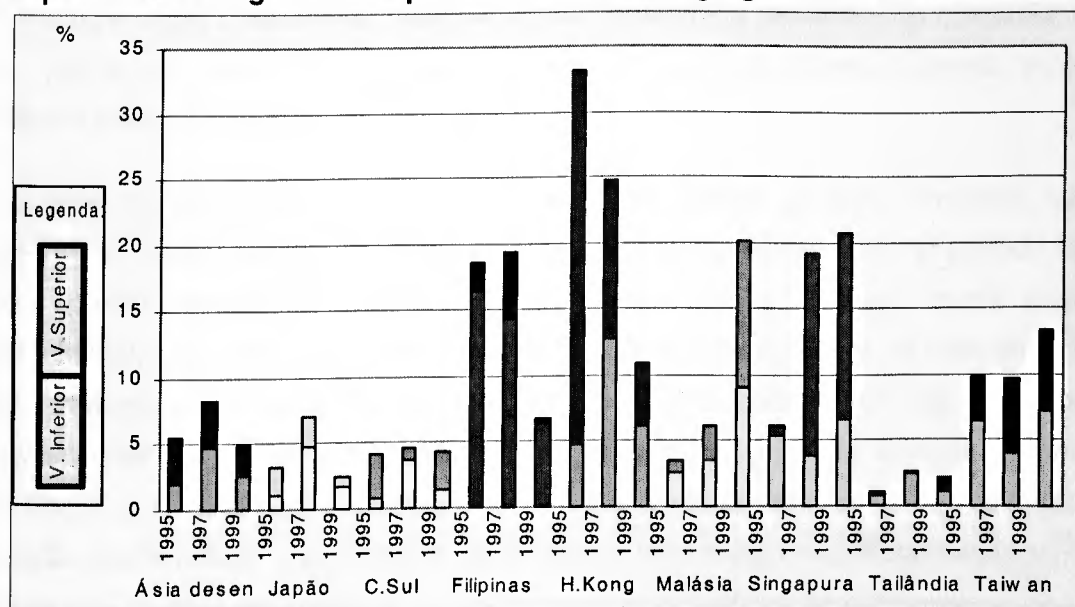
Gráfico 45 - Evolução do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com os países-membros do NAFTA



Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes aos anos de 1995, 1997, 1999; Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

A análise das relações bilaterais de Portugal com os países incluídos no agregado "Ásia desenvolvida", nos anos de 1995, 1997 e 1999, tendo como base o Gráfico 46 e o Quadro 9, Quadro 10 e Quadro 11, revela situações diferenciadas consoante os países. Deste modo, é possível observar que ano de 1999, o CIR vertical de Portugal regista um peso mais significativo do comércio superior vertical com a Coreia do Sul, a Malásia e a Singapura, enquanto que com os outros países se verifica a situação oposta.

Gráfico 46 - Evolução do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior e superior de Portugal com os países incluídos no agregado "Ásia desenvolvida"



Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes aos anos de 1995, 1997, 1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

A análise dos resultados da metodologia do CEPIL revela, analogamente aos resultados obtidos com a metodologia de Grubel e Lloyd, que no período após a adesão os níveis de comércio intra-ramo entre Portugal e a União Europeia aumentaram consideravelmente, e que apesar das tendências de crescimento do comércio intra-ramo de Portugal com os países do NAFTA e com os países do agregado “Ásia desenvolvida”, com qualquer um destes dois agregados continua a ser evidente um claro predomínio do comércio inter-ramo.

A determinação dos níveis de comércio intra-ramo horizontal e de comércio intra-ramo vertical, tendo por base a determinação da qualidade relativa das exportações face às importações, a fim de possibilitar apurar as determinantes do padrão de especialização comercial do país, permitiu constatar um claro predomínio do comércio intra-ramo diferenciado verticalmente em relação ao diferenciado horizontalmente, quer seja a nível das trocas comerciais de Portugal com a UE, quer seja nas trocas de Portugal com o NAFTA ou com o agregado “Ásia desenvolvida”, fenómeno este que tendeu a acentuar-se. Enquanto que o CIR com diferenciação horizontal é, em geral, associado a trocas entre países desenvolvidos e com níveis de competitividade aproximados, o CIR com diferenciação vertical dos produtos, por vezes é visível no facto de países menos desenvolvidos tenderem a exportar variedades de menor qualidade e a importar as de qualidade superior, pelo que o elevado predomínio do CIR vertical na estrutura comercial de Portugal exigiu uma análise mais detalhada da natureza deste tipo de comércio, uma vez que a sua presença pode apontar para um nível de desenvolvimento sectorial diferente entre os parceiros comerciais.

A análise da composição do comércio intra-ramo vertical permitiu constatar que o comércio intra-ramo vertical de Portugal com a União Europeia tem sido, no período 1988-1999, predominantemente inferior vertical, o que coloca Portugal numa posição desfavorável, uma vez que permite detectar indícios de desequilíbrio de competitividade entre Portugal e os respectivos parceiros comunitários e aponta para alguns sinais de “periferização” da economia portuguesa face à União Europeia. No entanto, apesar de nas trocas comerciais com a União Europeia, a economia nacional ainda se encontrar em situação desfavorável, a supremacia do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior tem vindo a ser atenuada, o que pode fornecer indícios de um desenhar de uma tendência de inversão da situação desfavorável de Portugal, tendência esta que se

beneficiasse de factores futuros que conduzissem ao seu fortalecimento poderia, eventualmente, contribuir para uma maior aproximação das estruturas produtivas e para uma possível convergência dos níveis de competitividade entre Portugal e os seus parceiros comunitários.

Apesar de nas trocas comerciais de Portugal com a União Europeia, a economia nacional se encontrar em situação desfavorável, dado o predomínio do comércio com diferenciação vertical inferior, no que diz respeito às relações comerciais com os restantes agregados analisados, Portugal parece colocar-se numa situação favorável, já que se detecta um predomínio do comércio intra-ramo com diferenciação vertical superior com os países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” e parece ter existido, nos anos mais recentes, uma inversão da tendência que vinha a ser traçada com os EUA-Canadá-México, o que colocou Portugal numa posição benéfica.

Com base nos resultados em cima obtidos, e tendo em consideração os quadros em seguida colocados, é possível chegar a uma interessante conclusão, relacionada com o facto de, no período 1988-1999, a estrutura de comércio portuguesa evidenciar alterações no sentido de uma tendência progressiva de “substituição” do comércio inter-ramo por comércio intra-ramo de diferenciação vertical superior. Tal situação fundamenta-se, por um lado, na evidenciada tendência de crescimento do peso do comércio intra-ramo no total do valor de comércio (com o conseqüente declínio do peso do comércio inter-ramo), e por outro lado, no facto do crescimento do comércio intra-ramo vertical apresentar um ritmo de crescimento consideravelmente mais acentuado que o CIR horizontal, crescimento esse ligado a uma tendência de aumento do peso do comércio intra-ramo vertical superior.

Quadro 8 – Estrutura do Comércio entre Portugal e diversos parceiros comerciais em termos agregados (1988-1999)

Anos	Países/Regiões	CJI	C Inter-ramo	Horizontal	Vertical	Vertical Inferior	Vertical Superior
1999	União Europeia	55,9	44,1	12,5	43,4	22,6	20,8
	EUA-Canadá-México	18,7	81,3	2,6	16,2	6,7	9,5
	Ásia desenvolvida	5,3	94,7	0,4	4,9	2,6	2,3
1998	União Europeia	53,9	46,1	15,5	38,4	22,0	16,4
	EUA-Canadá-México	21,3	78,7	7,3	14,0	7,2	6,8
	Ásia desenvolvida	7,3	92,7	0,4	6,9	2,9	3,9
1997	União Europeia	52,0	48,0	15,9	36,1	22,5	13,6
	EUA-Canadá-México	19,5	80,5	0,7	18,8	7,1	11,7
	Ásia desenvolvida	9,3	90,7	0,9	8,3	4,7	3,6
1996	União Europeia	51,2	48,8	15,2	36,1	19,8	16,2
	EUA-Canadá-México	17,3	82,7	1,5	15,7	5,2	10,6
	Ásia desenvolvida	7,3	92,7	0,8	6,4	2,0	4,4
1995	União Europeia	46,6	53,4	12,2	34,5	21,0	13,5
	EUA-Canadá-México	17,2	82,8	5,1	12,1	5,2	6,9
	Ásia desenvolvida	5,9	94,1	0,4	5,5	2,0	3,5
1994	União Europeia	45,6	54,4	11,9	33,7	21,5	12,2
	EUA-Canadá-México	20,4	79,6	10,5	9,9	7,3	2,6
	Ásia desenvolvida	5,8	94,2	0,5	5,3	2,6	2,7
1993	União Europeia	46,6	53,4	11,7	34,9	22,4	12,5
	EUA-Canadá-México	18,3	81,7	1,4	16,9	13,2	3,8
	Ásia desenvolvida	4,2	95,8	0,3	3,9	1,6	2,3
1992	União Europeia	45,3	54,7	13,0	32,3	20,6	11,7
	EUA-Canadá-México	15,3	84,7	2,2	13,1	7,0	6,1
	Ásia desenvolvida	4,9	95,1	0,4	4,5	2,0	2,5
1991	União Europeia	42,2	57,8	12,8	29,4	19,8	9,7
	EUA-Canadá-México	16,9	83,1	1,3	15,6	11,0	4,6
	Ásia desenvolvida	3,8	96,2	0,7	3,1	1,4	1,8
1990	União Europeia	40,1	59,9	8,3	31,9	20,9	11,0
	EUA-Canadá-México	18,2	81,8	2,7	15,5	12,0	3,5
	Ásia desenvolvida	3,2	96,8	0,5	2,7	1,6	1,1
1989	União Europeia	37,0	63,0	6,6	30,4	19,4	11,0
	EUA-Canadá-México	19,9	80,1	1,4	18,5	13,9	4,5
	Ásia desenvolvida	2,1	97,9	0,1	2,0	0,8	1,2
1988	União Europeia	34,1	65,9	8,3	25,8	14,9	10,9
	EUA-Canadá-México	11,2	88,8	4,3	7,0	5,3	1,7
	Ásia desenvolvida	2,0	98,0	0,3	1,7	0,4	1,3

Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período de 1988-1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

Quadro 9 – Estrutura de comércio entre Portugal e diversos parceiros comerciais em 1999: Relações bilaterais

Países/Regiões	CII	C Inter-ramo	Horizontal	Vertical	Vertical Inferior	Vertical Superior
União Europeia	55,9	44,1	12,5	43,4	22,6	20,8
Alemanha	60,8	39,2	5,4	55,4	34,5	20,9
Áustria	29,0	71,0	5,5	23,5	7,6	15,9
Espanha	74,4	25,6	20,0	54,4	30,3	24,0
Bélgica	49,6	50,4	22,4	27,2	12,6	14,7
Luxemburgo	4,8	95,2	0,3	4,5	2,4	2,1
Dinamarca	18,1	81,9	1,7	16,3	11,9	4,4
Finlândia	12,7	87,3	1,4	11,3	9,5	1,9
França	58,3	41,7	13,3	45,0	16,0	29,0
Grécia	17,8	82,2	10,1	7,7	1,3	6,4
Irlanda	10,8	89,2	2,5	8,2	4,6	3,7
Itália	44,3	55,7	6,4	37,8	16,0	21,8
Países Baixos	29,0	71,0	2,6	26,4	12,8	13,7
Reino Unido	41,4	58,6	16,1	25,4	10,2	15,2
Suécia	26,9	73,1	5,1	21,7	16,7	5,1
NAFTA	18,7	81,3	2,6	16,2	6,7	9,5
EUA	20,6	79,4	2,9	17,7	7,3	10,4
Canadá	10,1	89,9	0,5	9,7	4,9	4,8
México	3,6	96,4	0,0	3,6	0,8	2,8
Ásia desenvolvida	5,3	94,7	0,4	4,9	2,6	2,3
Japão	2,8	97,2	0,3	2,5	1,7	0,8
Coreia do Sul	4,3	95,7	0,1	4,2	1,4	2,9
Filipinas	8,6	91,4	1,9	6,7	6,5	0,2
Hong Kong	13,6	86,4	2,7	10,9	6,1	4,8
Malásia	21,6	78,4	1,4	20,1	9,1	11,0
Singapura	20,7	79,3	0,0	20,7	6,6	14,1
Tailândia	2,1	97,9	0,0	2,1	1,1	1,0
Taiwan	13,4	86,6	0,1	13,4	7,2	6,2

Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período de 1988-1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

Quadro 10 - Estrutura de comércio entre Portugal e diversos parceiros comerciais em 1997: Relações bilaterais

Países/Regiões	CII	C Inter-ramo	Horizontal	Vertical	Vertical Inferior	Vertical Superior
União Europeia	52,0	48,0	15,9	36,1	22,5	13,6
Alemanha	56,3	43,7	23,1	33,1	19,7	13,5
Áustria	31,6	68,4	6,8	24,8	9,2	15,6
Espanha	68,8	31,2	16,5	52,3	32,4	19,9
Bélgica	47,4	52,6	4,3	43,1	35,6	7,5
Luxemburgo	16,2	83,8	2,4	13,8	7,8	6,0
Dinamarca	6,6	93,4	1,1	5,6	4,0	1,5
Finlândia	54,7	45,3	20,7	33,9	23,6	10,4
França	7,8	92,2	1,4	6,4	2,4	4,0
Grécia	12,9	87,1	1,0	11,9	9,4	2,5
Irlanda	42,8	57,2	8,0	34,8	17,0	17,7
Itália	33,6	66,4	3,9	29,7	15,0	14,7
Países Baixos	40,6	59,4	17,8	22,8	15,2	7,6
Reino Unido	19,6	80,4	6,0	13,6	11,8	1,8
Suécia	19,5	80,5	0,7	18,8	7,1	11,7
NAFTA	20,4	79,6	0,5	19,8	6,5	13,4
EUA	18,6	81,4	2,1	16,5	13,9	2,6
Canadá	6,0	94,0	0,6	5,4	4,1	1,3
México	9,3	90,7	0,9	8,3	4,7	3,6
Ásia desenvolvida	7,7	92,3	0,7	7,0	4,7	2,3
Japão	5,5	94,5	0,9	4,6	3,7	0,9
Coreia do Sul	19,4	80,6	0,0	19,4	14,2	5,1
Filipinas	26,2	73,8	1,5	24,7	12,8	11,9
Hong Kong	6,9	93,1	0,7	6,2	3,5	2,7
Malásia	19,5	80,5	0,2	19,2	3,9	15,3
Singapura	2,9	97,1	0,3	2,6	2,4	0,2
Tailândia	14,1	85,9	4,3	9,8	4,0	5,7
Taiwan						

Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período de 1988-1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

**Quadro 11 - Estrutura de comércio entre Portugal e diversos parceiros comerciais
em 1995: Relações bilaterais**

Países/Regiões	CII	C Inter-ramo	Horizontal	Vertical	Vertical Inferior	Vertical Superior
União Europeia	46,6	53,4	12,2	34,5	21,0	13,5
Alemanha	52,2	47,8	18,3	33,9	14,7	19,2
Austria	32,2	67,8	8,7	23,5	16,1	7,5
Espanha	62,4	37,6	15,8	46,5	34,7	11,8
Bélgica	40,4	59,6	13,6	26,8	14,8	12,0
Luxemburgo						
Dinamarca	14,8	85,2	2,0	12,8	8,7	4,2
Finlândia	3,7	96,3	0,6	3,1	2,3	0,8
França	46,2	53,8	12,1	34,1	23,1	11,0
Grécia	8,6	91,4	1,9	6,7	4,1	2,7
Irlanda	14,3	85,7	0,2	14,0	5,1	9,0
Itália	33,8	66,2	2,6	31,2	19,8	11,4
Países Baixos	29,4	70,6	4,6	24,8	9,5	15,4
Reino Unido	41,1	58,9	8,0	33,1	18,3	14,8
Suécia	20,1	79,9	2,7	17,4	8,9	8,4
NAFTA	17,2	82,8	5,1	12,1	5,2	6,9
EUA	19,2	80,8	5,9	13,4	5,7	7,6
Canadá	5,6	94,4	0,7	4,9	2,8	2,0
México	3,9	96,1	0,0	3,9	0,6	3,2
Ásia desenvolvida	5,9	94,1	0,4	5,5	2,0	3,5
Japão	3,2	96,8	0,0	3,2	1,1	2,1
Coreia do Sul	5,0	95,0	0,8	4,2	0,7	3,5
Filipinas	18,6	81,4	0,0	18,6	16,5	2,0
Hong Kong	34,5	65,5	1,4	33,2	4,8	28,3
Malásia	3,7	96,3	0,0	3,7	2,6	1,0
Singapura	6,3	93,7	0,1	6,1	5,4	0,7
Tailândia	1,4	98,6	0,3	1,2	0,8	0,3
Taiwan	10,8	89,2	1,0	9,8	6,5	3,3

Fonte: Cálculos próprios com base em dados do INE relativos às estatísticas do comércio internacional de Portugal, referentes ao período de 1988-1999

Nota: Os dados estão apresentados em % do valor total de comércio.

5.2.3 Dificuldades de ajustamento estrutural do tecido industrial português face à “Tríade”

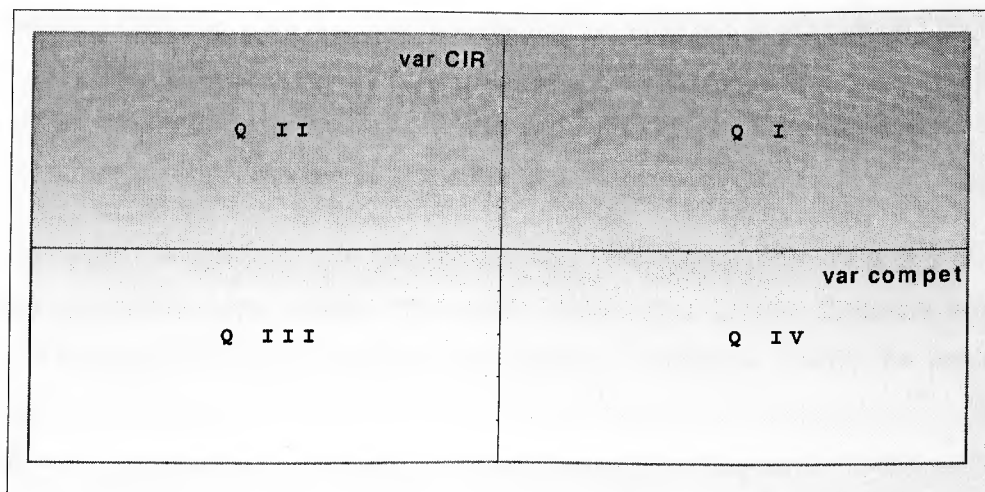
A presente secção pretende estabelecer uma análise conjunta da evolução dos níveis de comércio intra-ramo e da competitividade, a fim de detectar eventuais problemas de ajustamento na estrutura produtiva nacional face ao espaço onde o país se encontra integrado, a UE, bem como para aferir tendências de comportamento sectoriais face ao espaço NAFTA e ao agregado denominado por “Ásia desenvolvida”.

Para este efeito, recorreu-se a uma metodologia proposta por Dias (1996) que visa ultrapassar algumas das limitações das abordagens tradicionais, particularmente no que se refere à possibilidade de análise conjugada da evolução do CIR e da competitividade.

Esta metodologia parte da medição do CIR entre dois países, em dois períodos, através do indicador de GL. Entre os períodos em causa, o indicador pode subir ou descer, no entanto, a subida (ou descida) pode ser compatível com situações muito distintas. De facto, apesar da subida do indicador implicar necessariamente uma aproximação entre exportações e importações, tal pode traduzir situações com implicações distintas sobre o ajustamento estrutural da economia, dado que pode ser originada por um crescimento mais rápido, quer das exportações (redução das importações), quer das importações (redução das exportações).

Neste sentido, esta metodologia propõe um sistema de eixos onde são definidos quatro quadrantes.

Gráfico 47 - Sistema de Eixos: variação no CIR vs variação na competitividade



No eixo das ordenadas encontra-se representada a variação do CIR (medida pela variação do indicador de GL). No eixo das abcissas apresenta-se a variação da competitividade, considerando-se como *proxy* para a mesma, a diferença entre as taxas de crescimento das exportações e das importações.

Assim sendo, existem quatro possibilidades para registar as alterações ocorridas em cada sector:

- ❑ *Quadrante I* – Neste quadrante posicionam-se os sectores nos quais se detectou uma subida no indicador de CIR e em que as exportações cresceram a uma taxa superior à das importações (aumento da competitividade);
- ❑ *Quadrante II* – subida do indicador de CIR, mas taxa de crescimento das exportações inferior à das importações (diminuição da competitividade);
- ❑ *Quadrante III* – descida do indicador de CIR, e taxa de crescimento das exportações inferior à das importações (diminuição da competitividade);
- ❑ *Quadrante IV* – descida do indicador de CIR, mas taxa de crescimento das exportações superior à das importações (aumento da competitividade).

Para o país em análise, a verificação simultânea da subida dos níveis de CIR e a inexistência de problemas de ajustamento caracterizará as indústrias que se posicionarem no quadrante I. O quadrante IV poderá também ser interessante dado que comporta sectores com expansão das exportações. Os quadrantes mais problemáticos são o II e o III, sendo particularmente preocupante o quadrante III que traduz em simultâneo uma perda de competitividade e uma redução dos níveis de CIR, registando, portanto, sectores com problemas de convergência e ajustamento estrutural.

Utilizando esta metodologia, que permite distinguir entre situações em que a subida do CIR tem subjacente uma erosão da posição exportadora líquida daquelas em que a subida é explicada por uma melhoria da posição exportadora líquida, foi analisado o comércio⁶⁴ de Portugal com a UE, o NAFTA e o agregado “Ásia desenvolvida”, entre 1988 e 1999, a fim de analisar a evolução detectada em termos de ajustamento estrutural e variações nos níveis de competitividade.

Aplicando a metodologia referida, às relações comerciais de Portugal com a UE, para o período 1988 - 1999, verifica-se que o número de indústrias em que o CIR aumentou (medido pelo indicador de GL) supera consideravelmente o número de indústrias em que desceu (ver Gráfico 48 e Gráfico 49).

Na perspectiva da variação da competitividade apreende-se uma situação desfavorável para Portugal, resultante do facto do número de indústrias em que a competitividade portuguesa diminuiu (medida pela diferença entre as taxas de crescimento das exportações e das importações) ultrapassar o número em que aumentou.

A análise das relações comerciais de Portugal com a UE permite posicionar 41,2% dos produtos no quadrante I, única situação onde o aumento de CIR é compatível com um aumento da competitividade, o que coincide portanto com a inexistência de problemas de ajustamento. O quadrante IV, também se reveste de algum interesse dado que apesar de não se verificar um aumento do CIR, existe um aumento de competitividade, contudo, o mesmo concentra apenas 5,2% dos produtos.

⁶⁴ Os produtos incorporados na análise resultam de um nível de desagregação a 4 dígitos da Nomenclatura Combinada (NC).

O quadrante II, que representa uma situação problemática em termos de ajustamento estrutural, concentra 25,8% dos produtos. No quadrante III, que traduz uma deterioração da competitividade portuguesa face à UE acompanhada por uma redução dos níveis de CIR, obtém-se a situação mais inquietante já que indicia problemas de convergência estrutural, posicionando-se no mesmo 27,8% dos produtos comercializados.

Deste modo, as relações comerciais de Portugal com a UE deixam transparecer alguns problemas de ajustamento estrutural, pois apesar do aumento do CIR ter sido acompanhado por um aumento da competitividade para 41,2% dos produtos, em 25,8% tal não se verificou (2º quadrante) e em 27,8% dos produtos (representados no quadrante III) assistiu-se a uma redução da competitividade combinada com uma diminuição do CIR, o que evidencia problemas na evolução da estrutura produtiva.

Gráfico 48 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à variação da competitividade no comércio de Portugal com a UE (1988-1999)

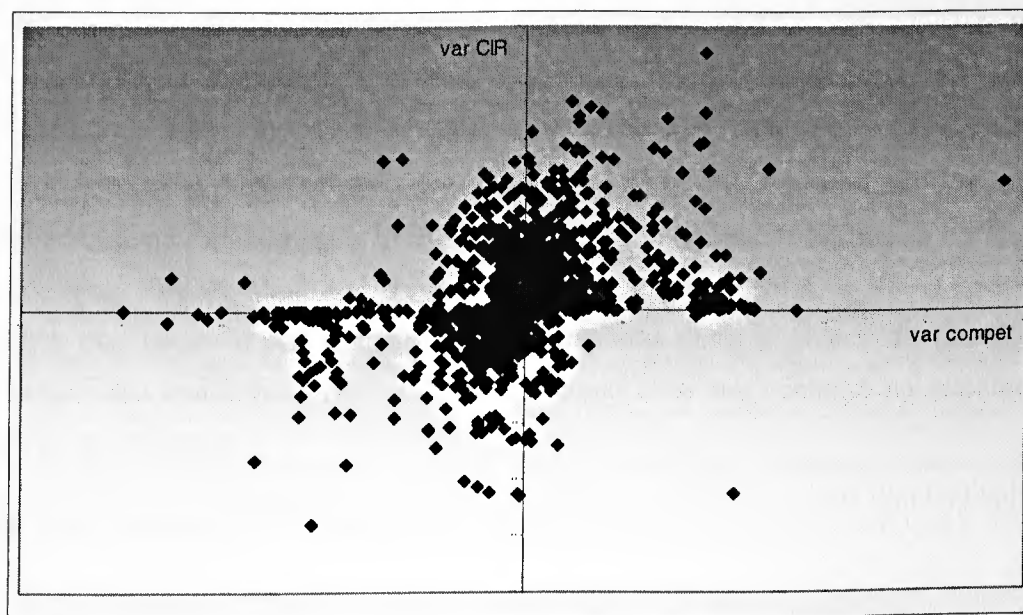
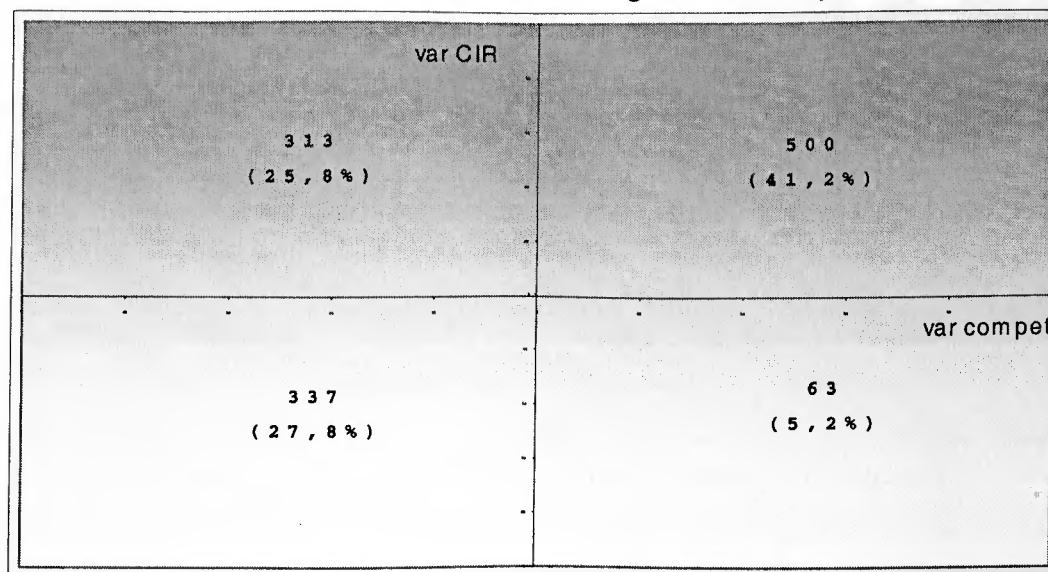


Gráfico 49 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à variação da competitividade no comércio de Portugal com a UE (1988-1999) – em %

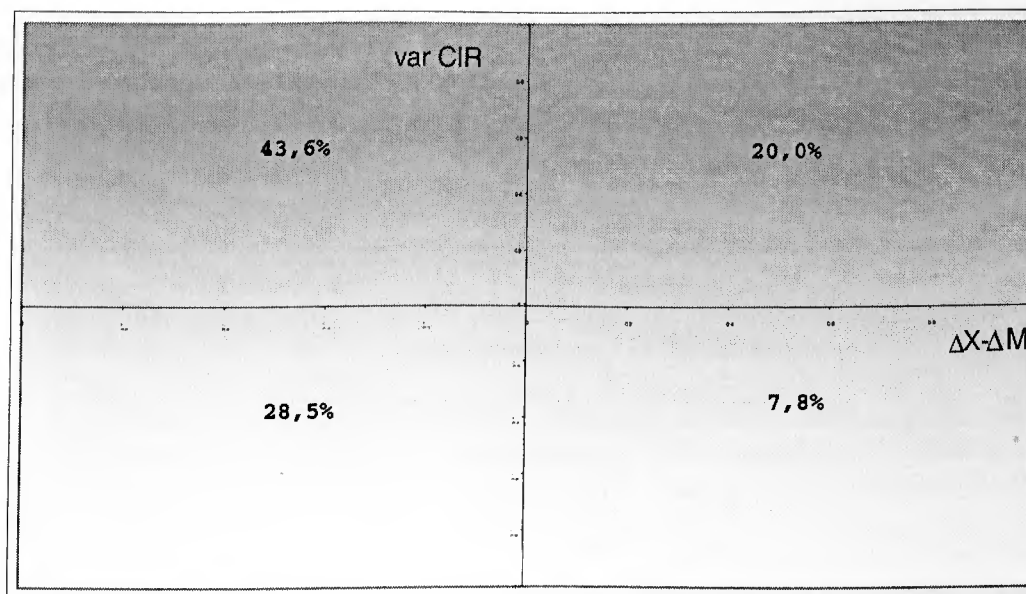


A análise do comércio de Portugal com a UE fornece resultados diferentes conforme se utilize nas abcissas a diferença entre as taxas de crescimento das exportações e das importações (1º caso) ou a diferença entre as variações das exportações e importações (ver Gráfico 50).

Enquanto que, no primeiro caso, analisando os quadrantes I e II, Portugal se coloca numa situação mais vantajosa por apresentar 41,2% dos sectores posicionados no quadrante I e 25,8% dos sectores no quadrante II, no segundo caso a ordem de grandeza na distribuição das indústrias inverte-se, detectando-se 20% dos sectores no quadrante I e 43,6% no quadrante II.

Deste modo, apesar de em qualquer dos casos o número de sectores em que o comércio intra-ramo aumentou (quadrantes I e II) ter ultrapassado o número daqueles em que declinou (quadrantes III e IV), o aumento do comércio intra-ramo acompanhado por um aumento da competitividade foi sobretudo assinalado em indústrias com peso inicial marginal. Neste sentido, calculando a importância relativa do valor das exportações, em 1988, dos sectores que se posicionam no quadrante I, verifica-se que os mesmos representavam apenas 14% do valor da estrutura de exportações totais (e em 1999 representavam um valor mais alto, mas, ainda assim, não muito significativo, 36,8%).

Gráfico 50 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à diferença da variação das exportações e importações no comércio de Portugal com a UE (1988-1999) – em %



A análise da aplicação da metodologia em causa às relações comerciais de Portugal com o espaço NAFTA, para o período 1988 - 1999, revela que o número de indústrias em que o CIR aumentou (medido pelo indicador de GL) é consideravelmente superior ao número de indústrias em que desceu (ver Gráfico 51 e Gráfico 52).

Por outro lado, o número de indústrias em que a competitividade portuguesa cresceu (medida pela diferença entre as taxas de crescimento das exportações e das importações) foi inferior ao número em que diminuiu.

A análise do comércio de Portugal com o NAFTA permite posicionar 40,6% dos produtos no quadrante I (compatível com uma situação de aumento simultâneo de competitividade e de CIR), 37,9% no quadrante II (situação problemática em termos de ajustamento estrutural), 13,3% no quadrante III (que traduz uma deterioração da competitividade portuguesa face ao NAFTA acompanhada por uma redução dos níveis de CIR) e 8,1% no quadrante IV.

Assim, apesar do aumento do CIR ter sido acompanhado por um aumento da competitividade para 40,6% dos produtos, em 37,9% tal não se verificou (2º quadrante), o

que conjugado com uma redução da competitividade e uma diminuição do CIR (representado no quadrante III) evidencia problemas na evolução da estrutura produtiva.

Gráfico 51 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à variação da competitividade no comércio de Portugal com o NAFTA (1988-1999)

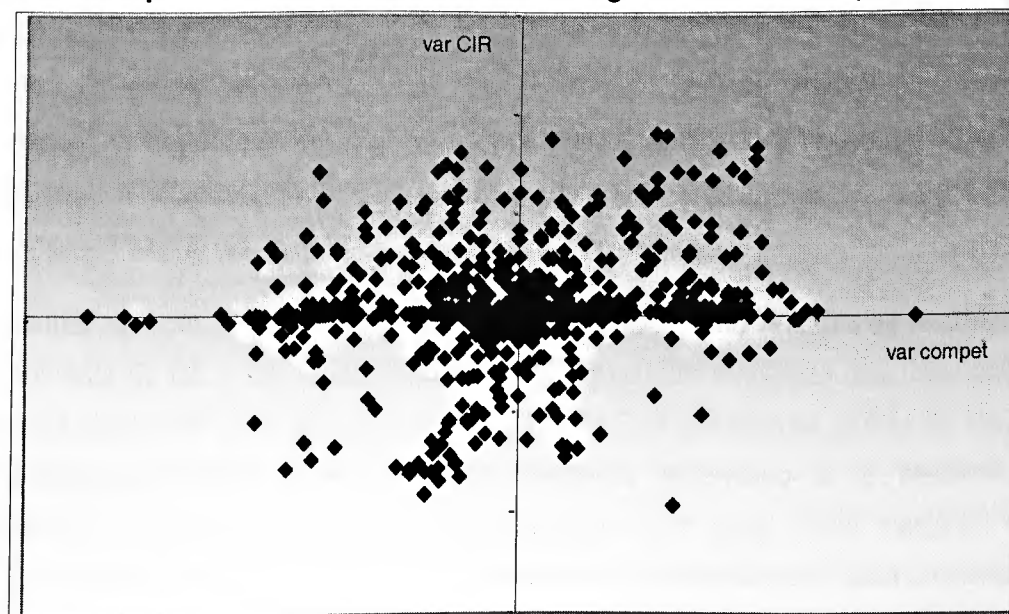
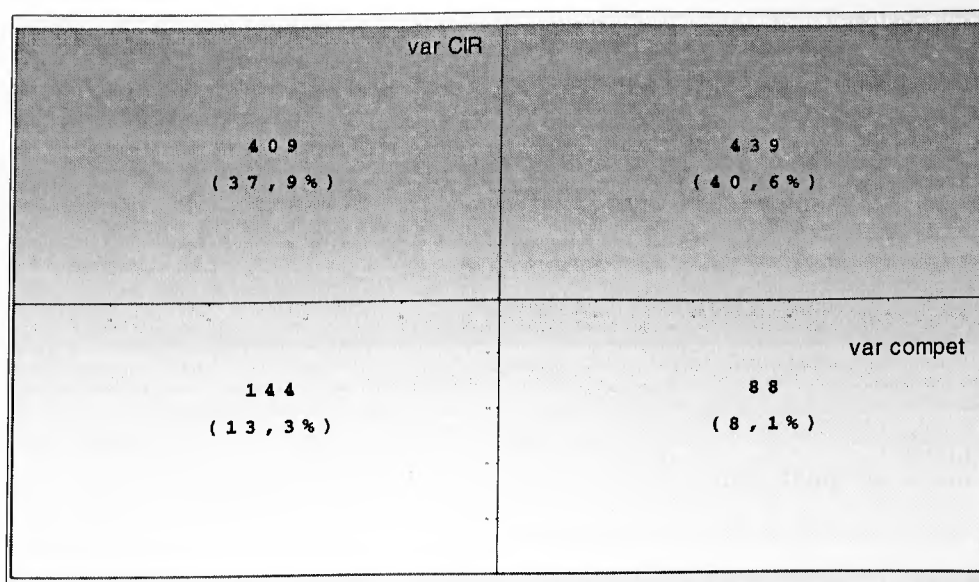


Gráfico 52 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à variação da competitividade no comércio de Portugal com o NAFTA (1988-1999) – em %

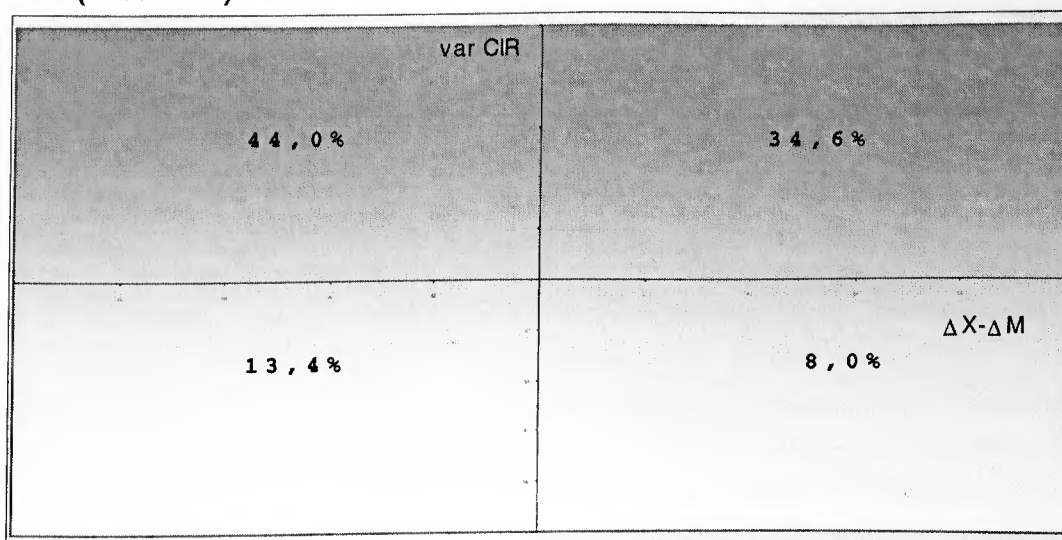


A análise do comércio de Portugal com o NAFTA fornece também resultados diferentes conforme se utilize nas abcissas a diferença entre as taxas de crescimento das exportações e das importações (1º caso) ou a diferença entre as variações das exportações e importações (ver Gráfico 53).

No primeiro caso, ao analisar comparativamente os quadrantes I e II, Portugal encontra-se numa situação ligeiramente mais favorável por possuir 40,6% dos sectores posicionados no quadrante I e 37,9% dos sectores no quadrante II, enquanto que no segundo caso a situação se inverte, sendo a distribuição de 34,6% no quadrante I e 44,0% no quadrante II.

Assim sendo, não obstante o facto de em qualquer dos casos o número de sectores em que o indicador de GL subiu (quadrantes I e II) ter superado o número daqueles em que desceu (quadrantes III e IV), também nas relações de Portugal com os países do NAFTA, a compatibilização entre o aumento do comércio intra-ramo e a melhoria da competitividade foi, sobretudo, detectada em sectores com peso inicial marginal. Com efeito, os sectores que se colocam no quadrante I, apresentavam uma importância relativa do seu valor das exportações no total da estrutura de exportações de apenas 2,1%, em 1988 (e em 1999 representavam um valor superior, mas ainda assim reduzido, 12,5%).

Gráfico 53 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à diferença da variação das exportações e importações no comércio de Portugal com o NAFTA (1988-1999)– em %



Analisando as relações comerciais de Portugal com o espaço “Ásia desenvolvida”, segundo a metodologia utilizada, para o período 1988 - 1999, observa-se que o número de indústrias em que o CIR aumentou é consideravelmente superior ao número de indústrias em que desceu (ver Gráfico 54 e Gráfico 55).

Por outro lado, verifica-se que o número de indústrias em que a competitividade portuguesa diminuiu (medida pela diferença entre as taxas de crescimento das exportações e das importações) foi inferior aquele em que aumentou.

A análise das relações comerciais de Portugal com o espaço “Ásia desenvolvida”, permite posicionar 53,9% dos produtos no quadrante I (situação onde o aumento de CIR é compatível com um aumento da competitividade indiciando a inexistência de problemas de ajustamento). Para cerca de 3,4% dos produtos detectou-se um aumento de competitividade, apesar de não existir um aumento do CIR - quadrante IV.

O quadrante III que indicia uma deterioração da competitividade portuguesa face ao agregado “Ásia desenvolvida” conjugada com uma redução dos níveis de CIR, denunciando problemas de convergência estrutural, concentra 6,6% dos produtos comercializados. No quadrante II, que está associado a uma situação problemática em termos de ajustamento estrutural, posicionam-se 36,1% dos produtos.

Deste modo, é possível verificar que as relações comerciais de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida” deixam, também, transparecer alguns problemas de ajustamento estrutural.

Gráfico 54 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à variação da competitividade no comércio de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida” (1988-1999)

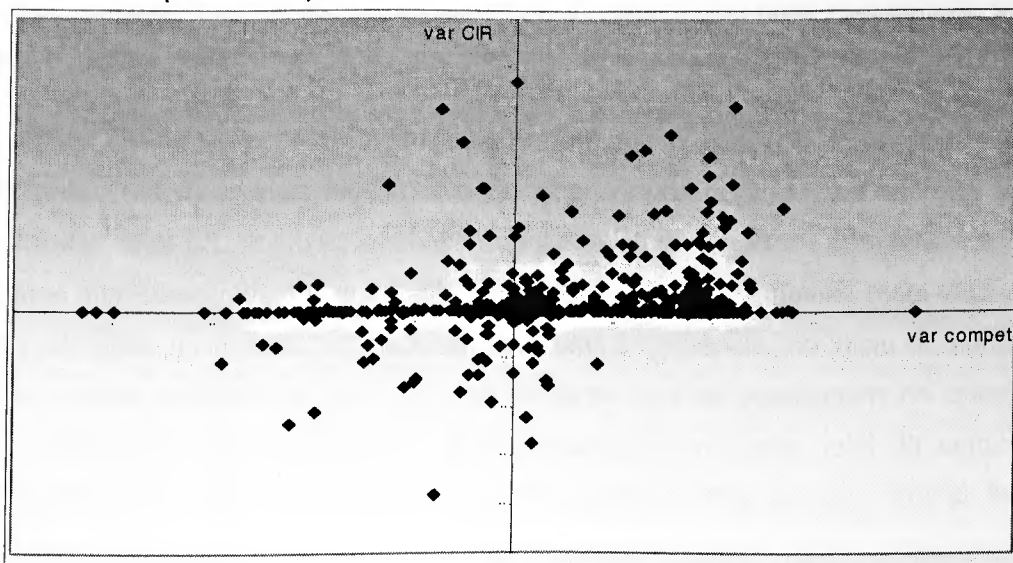
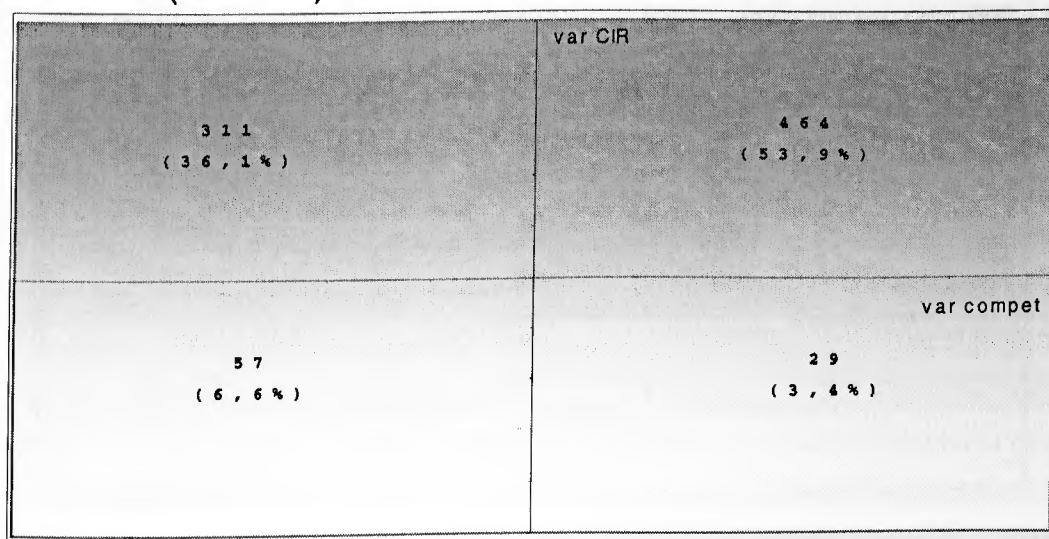


Gráfico 55 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à variação da competitividade no comércio de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida” (1988-1999) – em %

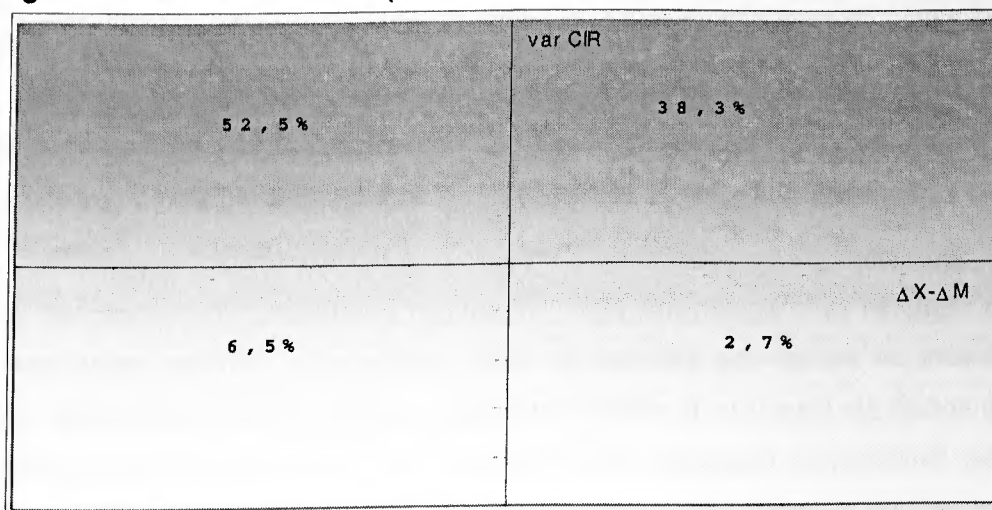


A análise do comércio de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida” fornece, mais uma vez, resultados diferentes conforme se utilize nas abcissas a diferença entre as taxas de crescimento das exportações e das importações (1º caso) ou a diferença entre as variações das exportações e importações (ver Gráfico 56).

Enquanto que, no primeiro caso, analisando comparativamente os quadrantes I e II, Portugal se coloca numa situação bastante mais favorável por se posicionarem 53,9% dos sectores no quadrante I e 36,1% no quadrante II, no segundo caso esta relação é menos atractiva, por se detectarem 38,3% dos sectores no quadrante I e 52,5% no quadrante II.

Em ambos os casos o número de sectores em que o comércio intra-ramo aumentou (quadrantes I e II) é mais significativo do que o número daqueles em que diminuiu (quadrantes III e IV), contudo, a análise conjunta da variação da competitividade e do comércio intra-ramo revela que a evolução positiva simultânea destas duas variáveis foi, essencialmente, assinalada em sectores com uma importância, no início do período em análise, pouco significativa. De facto, os sectores que se posicionam no quadrante I apresentavam um peso relativo das suas exportações no valor total da estrutura de exportações, em 1988, de 28,0% (em 1999, contudo, este já valor era já bastante significativo, 75,9%).

Gráfico 56 – Posicionamento dos sectores de acordo com a variação no CIR face à diferença da variação das exportações e importações no comércio de Portugal com o agregado “Ásia desenvolvida” (1988-1999) – em %



5.3 PERFIL DE ESPECIALIZAÇÃO DE PORTUGAL NO COMÉRCIO INTERNACIONAL: A VALORIZAÇÃO DOS FACTORES DE COMPETITIVIDADE E NÍVEIS DE INTENSIDADE TECNOLÓGICA

Balassa, em 1965, propôs um indicador de medição da vantagem comparativa com base no padrão de comércio⁶⁵, assente no pressuposto de que os valores dos fluxos de comércio revelam a vantagem comparativa. Deste modo, Balassa desenvolveu um indicador de Vantagem Comparativa Revelada (VCR) construído tendo como base as exportações relativas⁶⁶:

$$VCR_{ik} = (X_{ik}/X_{it}) / (X_{wk}/X_{wt})$$

Considerando-se X_{ik} como as exportações do país i do bem k , X_{it} as exportações totais do país i e w o índice que se refere ao comércio mundial.

No entanto, a utilização desta medida de vantagem comparativa revelada tem sido sujeita a algumas críticas. Yeats (1985) realizou um estudo empírico para 47 países e 129 indústrias (entre 1976-1978) que tinha como objectivo ordenar os valores de VCR em cada país e compará-los com o ordenamento dos valores para cada produto nos diversos países. A comparação da posição relativa da VCR de um produto num país a nível interno com a posição nesse produto entre os diversos países apresentou diferenças, por vezes, consideráveis⁶⁷.

Apesar das limitações apontadas à medida de vantagem comparativa revelada assente nas exportações relativas, não existem ainda verdadeiras alternativas ao indicador de Balassa, pois apesar das sugestões existentes relativas à utilização de dados sobre a produção e o consumo internos nos indicadores de vantagem comparativa revelada, nomeadamente a sugestão proposta por Bowen (1983), considera-se que as medidas baseadas nas exportações líquidas são mais consistentes, o que em parte se justifica

⁶⁵ Cfr. Fontoura (1992)

⁶⁶ Este indicador foi analisado com maior detalhe no capítulo 4 na secção de indicadores de competitividade.

⁶⁷ O estudo apurou que um determinado país podia apresentar o índice de VCR mais elevado num determinado sector entre todos os países considerados, contudo, o valor desse índice a nível interno podia estar consideravelmente abaixo do valor máximo.

pela dificuldade em compatibilizar dados de produção com dados de comércio internacional.

Apesar das limitações colocadas quanto à capacidade do indicador em medir a vantagem comparativa de um determinado país, os critérios subjacentes à sua construção, nomeadamente a comparação do peso das exportações de um produto no total das exportações do país com o peso referente ao mesmo produto no mercado mundial, permitem tecer considerações quanto à avaliação da especialização internacional. Deste modo, dado que o indicador assenta na estrutura comparada das exportações, se o seu valor for superior a 1, o país revela uma especialização nesse produto, pois o peso das suas exportações supera em termos relativos o peso das exportações mundiais. Caso o indicador seja inferior a 1, o país é considerado como não sendo especializado nesse determinado produto.

Com o objectivo de evitar que a consideração exclusiva da estrutura de exportações possa contribuir para considerar o país com uma vantagem numa determinada categoria de produto, que também seja consideravelmente importada, a análise da especialização internacional que em seguida é desenvolvida, tem por base o indicador de Vantagem Comparativa Global (VCG)⁶⁸. Este indicador é construído com base na comparação entre a estrutura das exportações e a das importações, respeitando assim situações em que um país possa ser, em simultâneo, um considerável exportador e importador de um determinado bem.

O indicador de *Vantagem Comparativa Global*, construído com base no indicador de Vantagem Comparativa Revelada na exportação é definido da seguinte forma:

$$VCG_{ik} = \frac{\frac{X_{ik} / X_{it}}{X_{Rk} / X_{Rt}}}{\frac{M_{ik} / M_{it}}{M_{Rk} / M_{Rt}}}$$

Representando X as exportações, M as importações, k e i respectivamente o produto e o país em análise e R a região tomada como referência.

⁶⁸ Este indicador já foi desenvolvido com maior detalhe no capítulo 4 na secção dos indicadores de competitividade.

Caso a VCG seja superior a 1, o país *i* é relativamente mais exportador do que importador do produto *k*, considerando-se, deste modo, que o país apresenta uma vantagem comparativa global para o produto *k*.

Neste sentido, é possível recorrer à aplicação deste indicador para retirar conclusões sobre a especialização de Portugal em termos internacionais, comparando para tal o padrão de especialização internacional de Portugal com o padrão dos principais pólos dinamizadores da economia mundial, de forma a reter os factores de competitividade inerentes à especialização sectorial de Portugal em termos internacionais, para aferir o eventual potencial da especialização nacional como indutora ou, pelo contrário, bloqueadora de progressos competitivos.

A análise da evolução da especialização internacional de Portugal, que em seguida é desenvolvida, recorre ao indicador acima referido, o qual é calculado com base em informação da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, compreendendo um total de 71 sectores. A análise da evolução da especialização nas relações externas de Portugal, tem como âmbito de aplicação o período 1967-1999, e abrange as relações comerciais de Portugal com os principais pólos dinamizadores da economia mundial, a União Europeia, os EUA – Canadá – México e o agregado denominado por Ásia desenvolvida (que engloba o Japão, e os NPI – Coreia do Sul, Hong Kong, Singapura, Taiwan, Malásia, Filipinas e Tailândia).

De forma a apurar a estrutura de especialização portuguesa face à UE, foi aplicado o Indicador de Vantagem Comparativa Global, considerando a UE como região de referência, para os anos de 1967, 1977, 1987, 1997 e 1999.

Tendo como base o Quadro 16 que apresenta todos os sectores nos quais Portugal é relativamente mais exportador do que importador face à UE (24 sectores num total de 71 sectores), é possível verificar que os sectores de mais forte especialização de Portugal face à UE, em 1999, são os sectores dos minerais não ferrosos, coque, do vestuário e das obras em madeira.

A observação dos Quadros 12, Quadro 13, Quadro 14, Quadro 15 e Quadro 16 que comportam os sectores nos quais o peso sectorial das exportações portuguesas no total das exportações nacionais comparado com o peso referente ao mesmo produto no total das exportações europeias supera a correspondente relação nas importações, permitem constatar que os sectores de mais forte especialização de Portugal face à UE

apresentaram uma certa continuidade ao longo do período 1967-1999, uma vez que para os cinco anos analisados é possível destacar um conjunto comum de sectores de especialização forte, nomeadamente os minerais não ferrosos, as obras em madeira, as bebidas, o cimento, o vestuário, a tapeçaria, o couro e calçado e o papel e cartão, entre outros.

Quadro 12 – Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à UE para o ano de 1967

Sectores	VCG
Minerais não ferrosos	90,2
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas, etc.)	67,7
Bebidas	42,0
Cimento	30,3
Conservas e preparações vegetais	28,0
Confecção de vestuário	16,6
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas, etc.)	12,7
Tapeçaria	8,5
Minerais brutos n.e. (argila, potássio, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc.)	4,3
Fios e tecidos (Têxteis naturais, artificiais e sintéticos)	3,9
Conservas e preparações animais	3,4
Couros, peles, calçado (artigos em couro, marroquinaria)	3,3
Alimentos para animais	3,1
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	2,3
Lacticínios e derivados, etc.	2,0
Mobiliário e acessórios (compreende também o mobiliário de metal e com matérias plásticas)	2,0
Vidro	2,0
Aduos e produtos químicos para a agricultura	1,5
Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais...)	1,5
Pinturas, vernizes, colorantes, etc.	1,4
Bijuteria, objectos de arte, etc.	1,3
Cerâmica	1,1
Outros produtos agrícolas (animais vivos, ovos, frutos e legumes, oleaginosas, etc.)	1,1

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o ano de 1967

Quadro 13 – Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à UE para o ano de 1977

Sectores	VCG
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas)	137,9
Confecção de vestuário	122,3
Bebidas	40,2
Armamento (compreende munições)	28,2
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas)	27,3
Tapeçaria	27,1
Conservas e preparações vegetais	14,7
Couros, peles, calçado (artigos em couro, marroquinaria)	7,9
Minerais não ferrosos	6,2
Electrónica (receptores de radiodifusão e de televisão, aparelhos para a reprodução de som)	6,2
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	4,9
Cimento	4,5
Fios e tecidos (Têxteis naturais, artificiais e sintéticos)	3,9
Navios e barcos	3,9
Conservas e preparações animais	3,1
Bijuteria, objectos de arte, etc.	3,1
Componentes electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores, etc.)	2,7
Material informático	2,3
Minerais brutos n.e. (argila, potássio, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc.)	2,2
Adubos e produtos químicos para a agricultura	2,1
Vidro	1,6
Produtos refinados do petróleo	1,6
Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais...)	1,5
Aparelhos de óptica, fotografia e de cinema	1,2
Cerâmica	1,1
Tabaco	1,1
Lacticínios e derivados, etc.	1,1
Mobiliário e acessórios (compreende também o mobiliário de metal e com matérias plásticas)	1,1

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o ano de 1977

Quadro 14 – Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à UE para o ano de 1987

Sectores	VCG
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas)	36,0
Confecção de vestuário	34,4
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas, etc.)	32,3
Tapeçaria	17,5
Cimento	14,0
Minerais não ferrosos	9,2
Bebidas	6,8
Couros, peles, calçado (artigos em couro, marroquinaria)	4,5
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	4,3
Conservas e preparações vegetais	3,1
Lacticínios e derivados, etc.	2,6
Cerâmica	2,3
Bijuteria, objectos de arte, etc.	2,0
Componentes electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores)	1,9
Electrónica (receptores de radiodifusão e de televisão, aparelhos para a reprodução de som)	1,8
Minerais brutos n.e. (argila, potássio, amianto, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc.)	1,6
Mobiliário e acessórios (compreende também os de metal e com matérias plásticas)	1,6
Armamento (compreende munições)	1,6
Produtos refinados do petróleo	1,4
Navios e barcos	1,4
Vidro	1,2
Obras metálicas (reservatórios, chaminés, elementos de construção em aço, caixilhos e portas metálicas)	1,1
Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais...)	1,1
Quinilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral	1,1

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o ano de 1987

Quadro 15– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à UE para o ano de 1997

Sectores	VCG
Minerais não ferrosos	54,2
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas)	11,3
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas, etc.)	9,3
Coque	8,9
Confecção de vestuário	6,4
Tapeçaria	6,0
Electrónica (receptores de radiodifusão e de televisão, aparelhos para a reprodução de som)	3,9
Couros, peles, calçado (artigos em couro, marroquinaria)	3,7
Minerais ferrosos	2,8
Cimento	2,5
Cerâmica	2,2
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	2,2
Bebidas	2,0
Produtos refinados do petróleo	1,8
Automóveis particulares, motociclos	1,7
Mobiliário e acessórios (compreende também o mobiliário de metal e com matérias plásticas)	1,6
Material eléctrico (motores, turbinas, geradores, etc.)	1,6
Vidro	1,5
Aparelhos e fornecedores eléctricos (fios, cabos eléctricos, pilhas, acumuladores, lâmpadas, tubos, etc.)	1,4
Minerais brutos n.e. (argila, potássio, amianto, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc.)	1,3
Plásticos, fibras e resinas	1,3
Navios e barcos	1,2
Conservas e preparações vegetais	1,2
Quinilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral (aparelhos sanitários, canalizações, cabos)	1,1
Lacticínios e derivados, etc.	1,1

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o ano de 1997

Quadro 16– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à UE para o ano de 1999

Sectores	VCG
Minerais não ferrosos	41,0
Coque	16,6
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas)	9,5
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas)	8,7
Tapeçaria	8,5
Confecção de vestuário	6,8
Electrónica (receptores de rádio-difusão e de televisão, aparelhos para a reprodução de som)	5,7
Couros, peles, calçado (artigos em couro como vestuário, sacos, artigos de viagem, marroquinaria)	4,1
Cimento	2,1
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	2,1
Armamento (compreende munições)	2,0
Aparelhos e fornecedores eléctricos (fios, cabos eléctricos, pilhas, acumuladores, lâmpadas, tubos, etc.)	1,8
Cerâmica	1,8
Bebidas	1,7
Vidro	1,7
Produtos refinados do petróleo	1,6
Mobiliário e acessórios (compreende também os de metal e com matérias plásticas)	1,5
Minerais ferrosos	1,4
Material eléctrico (motores, turbinas, geradores)	1,4
Quinilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral	1,3
Minerais brutos n.e. (argila, potássio, amianto, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc.)	1,2
Automóveis particulares, motociclos	1,2
Componentes electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores)	1,1
Conservas e preparações vegetais	1,1

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o ano de 1999

A estrutura de especialização portuguesa face aos EUA-Canadá-México pode ser analisada tendo como base o Indicador de Vantagem Comparativa Global (considerando os EUA-Canadá-México como região de referência), para os anos de 1967, 1977, 1987, 1997 e 1999.

Em 1999, Portugal apresentava 20 sectores nos quais apresentava uma “Vantagem Comparativa Global” face aos EUA-Canadá-México, tal como se pode confirmar através do Quadro 21, sendo os sectores de mais forte especialização de Portugal face aos EUA-Canadá-México, os sectores do couro e calçado, dos minerais não ferrosos, da tapeçaria e do vestuário.

Tendo como base o Quadro 17, Quadro 18, Quadro 19, Quadro 20 e Quadro 21 que apresentam os sectores de especialização internacional de Portugal tomando como região de referência os EUA-Canadá-México, é possível salientar como conjunto comum de sectores de especialização mais forte nos cinco anos analisados, os sectores do vestuário, do couro e calçado, tapeçaria, das obras em madeira, das bebidas e do cimento, minerais não ferrosos, entre outros.

Quadro 17– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face aos EUA-Canadá-México para o ano de 1967

Sectores	VCG
Bebidas	232,7
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas, etc.)	139,5
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas, etc.)	118,0
Cimento	96,2
Confecção de vestuário	58,1
Conservas e preparações vegetais	30,1
Couros, peles, calçado (artigos em couro, marroquinaria)	24,4
Tapeçaria	19,8
Minerais não ferrosos	18,9
Fios e tecidos (Têxteis naturais, artificiais e sintéticos)	11,2
Conservas e preparações animais	8,7
Mobiliário e acessórios (compreende também o mobiliário de metal e com matérias plásticas)	6,0
Vidro	5,7
Bijuteria, objectos de arte, pedras preciosas, etc.	5,1
Cerâmica	3,0
Produtos refinados do petróleo	2,2
Electrónica (receptores de radiodifusão e de televisão, aparelhos para a reprodução de som)	2,1
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	1,8
Minerais brutos n.e. (argila, potássio, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc.)	1,4
Aduos e produtos químicos para a agricultura	1,4
Artigos em borracha	1,3
Pinturas, vernizes, colorantes, etc.	1,3
Tubos e produtos resultantes da 1ª transformação do ferro, da fundição e do aço	1,2
Quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral (aparelhos sanitários, canalizações, cabos)	1,2
Artigos manufacturados diversos, n.e	1,1

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o ano de 1967

**Quadro 18– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face aos EUA-
Canadá-México para o ano de 1977**

Sectores	VCG
Confeção de vestuário	350,7
Bebidas	153,8
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas)	132,3
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas)	128,0
Tapeçaria	38,6
Couros, peles, calçado (artigos em couro, marroquinaria)	35,6
Electrónica (receptores de radiodifusão e de televisão, aparelhos para a reprodução de som)	29,5
Bijuteria, objectos de arte, pedras preciosas, etc.	14,7
Conservas e preparações vegetais	14,6
Cimento	8,6
Produtos refinados do petróleo	8,0
Navios e barcos	5,0
Fios e tecidos (Têxteis naturais, artificiais e sintéticos)	5,0
Conservas e preparações animais	4,5
Cerâmica	2,6
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	2,6
Mobiliário e acessórios (compreende também o mobiliário de metal e com matérias plásticas)	2,4
Açúcar (inclui chocolates e outros produtos doces)	1,9
Vidro	1,7
Aparelhos de óptica, fotografia e de cinema	1,7
Componentes electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores, etc.)	1,6
Minerais não ferrosos	1,6
Armamento (compreende munições)	1,5
Quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral	1,4
Relojoaria	1,4
Aduos e produtos químicos para a agricultura	1,4
Ferro e aço (ferro, ferro fundido, aço em forma de lingotes, barras...)	1,2
Material informático	1,1

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o ano de 1977

**Quadro 19– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face aos EUA-
Canadá-México para o ano de 1987**

Sectores	VCG
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas, etc.)	248,0
Confeção de vestuário	202,4
Cimento	42,9
Tapeçaria	38,5
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas, etc.)	34,2
Bebidas	24,8
Couros, peles, calçado (artigos em couro, marroquinaria)	22,8
Bijuteria, objectos de arte, pedras preciosas, etc.	8,7
Cerâmica	6,6
Electrónica (receptores de radiodifusão e de televisão, aparelhos para a reprodução de som)	5,0
Mobiliário e acessórios (compreende também o mobiliário de metal e com matérias plásticas)	4,0
Conservas e preparações vegetais	2,4
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	2,2
Produtos refinados do petróleo	2,0
Lactínios e derivados, etc.	1,9
Navios e barcos	1,8
Quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral (aparelhos sanitários, canaliz, cabos)	1,7
Vidro	1,7
Minerais não ferrosos	1,7
Relojoaria	1,4
Aparelhos de óptica, fotografia e de cinema	1,2
Aparelhos e fornecedores eléctricos (fios, cabos eléctricos, pilhas, acumuladores, lâmpadas, tubos, etc.)	1,2
Fios e tecidos (Têxteis naturais, artificiais e sintéticos)	1,2
Obras metálicas (reservatórios, chaminés, elementos construção em aço, caixilhos e portas metálicas)	1,2
Componentes electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores)	1,1
Material eléctrico (motores, turbinas, geradores)	1,1

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o ano de 1987

**Quadro 20– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face aos EUA-
Canadá-México para o ano de 1997**

Sectores	VCG
Minerais não ferrosos	18,6
Couros, peles, calçado (artigos em couro, marroquinaria)	15,6
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas, etc.)	14,9
Confeção de vestuário	11,0
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas, etc.)	8,9
Tapeçaria	8,6
Cimento	5,6
Electrónica (receptores de radiodifusão e de televisão, aparelhos para a reprodução de som)	5,2
Coque	5,1
Bebidas	4,5
Bijuteria, objectos de arte, pedras preciosas, etc.	4,2
Cerâmica	4,1
Produtos refinados do petróleo	2,8
Automóveis particulares, motociclos	2,6
Mobiliário e acessórios (compreende também o mobiliário de metal e com matérias plásticas)	2,1
Material eléctrico (motores, turbinas, geradores)	1,9
Vidro	1,7
Quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral (aparelhos sanitários, canalizações, cabos)	1,7
Aparelhos e fornecedores eléctricos (fios, cabos eléctricos, pilhas, acumuladores, lâmpadas, tubos, isoladores, etc)	1,6
Navios e barcos	1,4
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	1,3
Relojoaria	1,2
Aparelhos de óptica, fotografia e de cinema	1,1
Lacticínios e derivados	1,1

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o ano de 1997

**Quadro 21– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face aos EUA-
Canadá-México para o ano de 1999**

Sectores	VCG
Couros, peles, calçado (artigos em couro como vestuário, sacos, artigos de viagem, marroquinaria)	19,5
Minerais não ferrosos	15,4
Tapeçaria	13,3
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas)	12,4
Confeção de vestuário	10,3
Coque	9,7
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas)	7,1
Electrónica (receptores de rádio-difusão e de televisão, aparelhos para a reprodução de som)	7,1
Cimento	5,9
Bebidas	3,5
Cerâmica	3,4
Bijuteria, objectos de arte, pedras preciosas, etc.	2,7
Produtos refinados do petróleo	2,7
Aparelhos e fornecedores eléctricos (fios, cabos eléctricos, pilhas, acumuladores, lâmpadas, tubos, isoladores, etc)	1,9
Mobiliário e acessórios (compreende também os de metal e com matérias plásticas)	1,9
Vidro	1,9
Material eléctrico (motores, turbinas, geradores)	1,9
Quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral (aparelhos sanitários, canalizações, cabos)	1,8
Automóveis particulares, motociclos	1,8
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	1,3

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o ano de 1999

A estrutura de especialização portuguesa face ao agregado “Ásia desenvolvida” foi obtida com base no Indicador de Vantagem Comparativa Global, considerando o agregado “Ásia desenvolvida” como a região de referência, para os anos de 1967, 1977, 1987, 1997 e 1999.

Recorrendo ao Quadro 26, que apresenta os 36 sectores nos quais, segundo o indicador de Vantagem Comparativa Global, Portugal revela uma “especialização comercial internacional” face ao agregado denominado “Ásia desenvolvida”, é possível destacar como sectores de mais forte especialização, os sectores dos minerais não ferrosos, das obras em madeira e das bebidas.

Tendo como base o Quadro 22, Quadro 23, Quadro 24, Quadro 25 e Quadro 26 que apresentam os sectores nos quais Portugal apresenta uma “Vantagem Comparativa Global” face ao agregado “Ásia desenvolvida”, respectivamente nos anos 1967, 1977, 1987, 1997 e 1999 é possível verificar que não existiram alterações significativas nos sectores de especialização mais forte, ao longo do período em análise, já que sectores como os minerais não ferrosos, as obras em madeira e as bebidas, entre outros se salientaram como sectores de forte especialização em qualquer um dos anos em análise.

A análise comparativa da estrutura de especialização de Portugal face à UE, face aos EUA-Canadá-México e face ao agregado “Ásia desenvolvida” permite detectar diversas similitudes no padrão de especialização português, uma vez que não se detectam divergências acentuadas nas especificidades dos sectores nos quais Portugal apresenta Vantagens Comparativas Globais em relação às diferentes regiões tomadas como referência.

Quadro 22– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à “Ásia desenvolvida” para o ano de 1967

Sectores	VCG
Bebidas	202,2
Minerais não ferrosos	76,6
Cimento	28,7
Conservas e preparações vegetais	17,7
Minerais brutos n.e. (argila, potássio, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc.)	15,9
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas, etc.)	14,4
Pinturas, vernizes, colorantes, etc.	6,0
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	5,3
Minerais ferrosos	5,2
Aduos e produtos químicos para a agricultura	4,0
Tapeçaria	3,1
Bijuteria, objectos de arte, pedras preciosas, etc.	2,7
Alimentos para animais	2,2
Fios e tecidos (Têxteis naturais, artificiais e sintéticos)	2,2
Lacticínios e derivados, etc.	2,1
Produtos de limpeza, perfumes, cosméticos, etc.	1,9
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas, etc.)	1,8
Produtos farmacêuticos	1,6
Produtos refinados do petróleo	1,6
Tabaco	1,5
Outros produtos agrícolas (animais vivos, ovos, frutos e legumes, oleaginosas, etc.)	1,4
Vidro	1,3
Confecção de vestuário	1,3
Conservas e preparações animais	1,2
Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais...)	1,1
Carvão	1,0

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, para o ano de 1967

Quadro 23– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à “Ásia desenvolvida” para o ano de 1977

Sectores	VCG
Bebidas	258,9
Carvão	87,7
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas, etc.)	81,0
Armamento (compreende munições)	78,0
Conservas e preparações vegetais	18,0
Confecção de vestuário	17,3
Bijuteria, objectos de arte, pedras preciosas, etc.	12,8
Tabaco	12,2
Tapeçaria	11,8
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	10,2
Minerais não ferrosos	9,7
Minerais brutos n.e. (argila, potássio, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc.)	7,9
Minerais ferrosos	7,4
Produtos à base de cereais (farinhas, produtos de padaria, etc.)	6,7
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas, etc.)	4,6
Produtos para a construção Aeronáutica e Espacial	4,4
Aduos e produtos químicos para a agricultura	3,9
Cimento	3,9
Pinturas, vernizes, colorantes, etc.	3,7
Couros, peles, calçado (artigos em couro como vestuário, sacos, artigos de viagem, marroquinaria)	3,4
Produtos refinados do petróleo	3,0
Conservas e preparações animais	2,6
Fios e tecidos (Têxteis naturais, artificiais e sintéticos)	2,4
Componentes electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores)	2,0
Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais...)	2,0
Produtos farmacêuticos (compreende os veterinários)	1,7
Vidro	1,7
Material eléctrico (motores, turbinas, geradores)	1,1
Material informático	1,1

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o ano de 1977

Quadro 24– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à “Ásia desenvolvida” para o ano de 1987

Sectores	VCG
Bebidas	72,4
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas)	39,1
Cimento	32,6
Minerais não ferrosos	32,0
Armamento (compreende munições)	13,7
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	13,5
Carvão	11,3
Tapeçaria	11,3
Bijuteria, objectos de arte, pedras preciosas, etc.	9,3
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas)	9,0
Minerais brutos n.e. (argila, potássio, amianto, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc.)	8,5
Confecção de vestuário	7,3
Produtos para a construção Aeronáutica e Espacial	6,0
Conservas e preparações vegetais	5,7
Tabaco	5,6
Lacticínios e derivados, etc.	3,3
Produtos refinados do petróleo	3,0
Couros, peles, calçado (artigos em couro, marroquinaria)	2,1
Produtos farmacêuticos (compreende os veterinários)	2,0
Carnes e peixes	2,0
Minerais ferrosos	1,8
Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais...)	1,8
Cerâmica	1,7
Vidro	1,6
Produtos à base de cereais (farinhas, produtos de padaria, etc.)	1,5
Componentes electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores)	1,5
Pinturas, vernizes, colorantes, etc.	1,3
Produtos de limpeza, perfumes, cosméticos, etc.	1,1
Obras metálicas (reservatórios, chaminés, elementos de construção em aço, caixilhos e portas metálicas)	1,0

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o ano de 1987

Quadro 25– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à “Ásia desenvolvida” para o ano de 1997

Sectores	VCG
Minerais não ferrosos	167,4
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas, etc.)	19,6
Bebidas	15,7
Minerais ferrosos	11,1
Armamento (compreende munições)	10,5
Cimento	8,2
Tapeçaria	5,0
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas, etc.)	4,9
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	4,7
Minerais brutos n.e. (argila, potássio, amianto, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc.)	4,7
Confecção de vestuário	4,2
Couros, peles, calçado (artigos em couro, marroquinaria)	3,4
Cerâmica	3,2
Conservas e preparações vegetais	2,8
Produtos refinados do petróleo	2,1
Produtos para a construção Aeronáutica e Espacial	2,1
Bijuteria, objectos de arte, pedras preciosas, etc.	2,0
Vidro	2,0
Mobiliário e acessórios (compreende também o mobiliário de metal e com matérias plásticas)	1,8
Coque	1,8
Material eléctrico (motores, turbinas, geradores, etc.)	1,6
Gaz natural	1,5
Obras metálicas (reservatórios, chaminés, elementos de construção em aço, caixilhos e portas metálicas, etc.)	1,5

**EVOLUÇÃO DO PADRÃO DE COMÉRCIO EXTERNO PORTUGUÊS COM OS PRINCIPAIS PÓLOS DINAMIZADORES
DA ECONOMIA MUNDIAL: O POSICIONAMENTO COMPETITIVO DA ECONOMIA NACIONAL**

Sectores	VCG
Lacticínios e derivados, etc.	1,4
Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais...)	1,3
Carnes e peixes	1,3
Outros produtos agrícolas (animais vivos, ovos, frutos e legumes, oleaginosas, etc.)	1,3
Produtos da química mineral de base	1,2
Produtos à base de cereais (farinhas, produtos de padaria, etc.)	1,2
Adubos e produtos químicos para a agricultura	1,1
Aparelhos e fornecedores eléctricos (fios, cabos eléctricos, pilhas, acumuladores, lâmpadas, tubos, isoladores, etc.)	1,1

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o ano de 1997

Quadro 26– Indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à “Ásia desenvolvida” para o ano de 1999

Sectores	VCG
Minerais não ferrosos	176,5
Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas)	15,2
Bebidas	14,5
Tabaco	8,1
Armamento (compreende munições)	7,8
Tapeçaria	6,8
Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas)	5,2
Cimento	5,1
Confecção de vestuário	4,8
Minerais brutos n.e. (argila, potássio, amianto, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc.)	4,7
Minerais ferrosos	4,6
Couros, peles, calçado (artigos em couro como vestuário, sacos, artigos de viagem, marroquinaria)	4,4
Papel e cartão (e artigos manufacturados com estas matérias)	4,3
Coque	4,1
Carvão	3,4
Conservas e preparações vegetais	3,2
Cerâmica	2,6
Produtos refinados do petróleo	2,0
Vidro	2,0
Adubos e produtos químicos para a agricultura	1,9
Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais...)	1,7
Gaz natural	1,7
Obras metálicas (reservatórios, chaminés, elementos de construção em aço, caixilhos e portas metálicas)	1,6
Bijuteria, objectos de arte, pedras preciosas, etc.	1,5
Produtos para a construção Aeronáutica e Espacial	1,5
Material eléctrico (motores, turbinas, geradores)	1,5
Aparelhos e fornecedores eléctricos (fios, cabos eléctricos, pilhas, acumuladores, lâmpadas, tubos, isoladores, etc)	1,5
Mobiliário e acessórios (compreende também os de metal e com matérias plásticas)	1,5
Carnes e peixes	1,3
Outros produtos agrícolas (animais vivos, ovos, frutos e legumes, oleaginosas, etc.)	1,3
Produtos da Química mineral de base	1,3
Electrónica (receptores de rádio-difusão e de televisão, aparelhos para a reprodução de som)	1,2
Produtos à base de cereais (farinhas, produtos de padaria, etc.)	1,1
Componentes electrónicos (válvulas, tubos, semicondutores)	1,1
Lacticínios e derivados, etc.	1,1
Quinilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral (aparelhos sanitários, canalizações, cabos)	1,0

Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o ano de 1999

Após a determinação do perfil de especialização de Portugal, utilizando como regiões de referência os principais pólos dinamizadores da economia mundial e recorrendo, para tal

efeito, à aplicação do Indicador de Vantagem Comparativa Global tendo como base as estruturas de comércio internacional, é interessante investigar o enquadramento do padrão de especialização de Portugal segundo os factores-chave de competitividade.

Neste sentido, reveste-se de bastante interesse apurar se o padrão de especialização de Portugal, face a regiões económicas de extrema relevância a nível mundial, construído a partir das estruturas de comércio internacional, está assente em factores de competitividade que possam potencialmente actuar como factores dinâmicos de crescimento e competitividade, ou se pelo contrário, depende de factores que indiciam um fraco potencial de sustentabilidade, podendo acarretar possíveis estrangulamentos competitivos.

Deste modo, de forma a investigar os factores de competitividade que mais influenciam os sectores nos quais assenta a estrutura de relações de comércio internacional de Portugal, ou seja, de forma a determinar os factores de competitividade subjacentes aos sectores mais relevantes no padrão de especialização internacional de Portugal, face à UE, EUA-Canadá-México e ao agregado "Ásia desenvolvida", foi calculado o indicador de "Vantagem Comparativa Global" para os sectores classificados segundo a tipologia de factores-chave de competitividade da OCDE. Assim sendo, tendo como base os dados das relações comerciais internacionais da CHELEM, para o período 1967-1999, os 71 sectores apresentados na base de dados foram classificados, tendo presente os principais factores-chave de competitividade, de acordo com a classificação da OCDE⁶⁹, que em seguida se encontra sistematizada.

⁶⁹ Os autores (OCDE, 1992) consideram que as categorias definidas não são estanques, pois a competitividade em geral é função de múltiplas características. Por exemplo, a aplicação do progresso científico também desempenha um importante papel nas indústrias que produzem bens diferenciados. No entanto, os autores consideram que esta classificação permite uma ligação entre as especificidades dos grupos dos produtos e as principais categorias de vantagens económicas que decorrem das trocas comerciais internacionais.

Caixa 2– Classificação por factores- chave de competitividade

A classificação seguinte engloba as indústrias em cinco grupos, segundo os principais factores que influenciam a competitividade de cada actividade.

Grupos	Factores-chave de competitividade	Indústrias
Forte intensidade de recursos naturais	Acesso a recursos naturais	Produtos alimentares, bebidas, tabaco, couro, madeira, papel, refinação de petróleo, cimento e argila
Forte intensidade em mão-de-obra	Custos do factor trabalho	Têxteis, vestuário, calçado, mobiliário, metais não ferrosos, obras em metal
Fortes economias de escala	Extensão da série de produção	Impressão, produtos químicos industriais, borracha e plástico, cerâmica e vidro, siderurgia, material ferroviário, construção naval, automóveis e outros transportes
Aposta na diferenciação do produto	Adaptação dos produtos às características diversificadas da procura	Máquinas não eléctricas com excepção de equipamento informático, máquinas eléctricas excluindo material de telecomunicações e semicondutores
Forte Intensidade de I&D	Aplicação rápida do progresso científico	Produtos farmacêuticos, informática, material de telecomunicações e semicondutores, construção aeronáutica, instrumentos científicos e outros produtos químicos

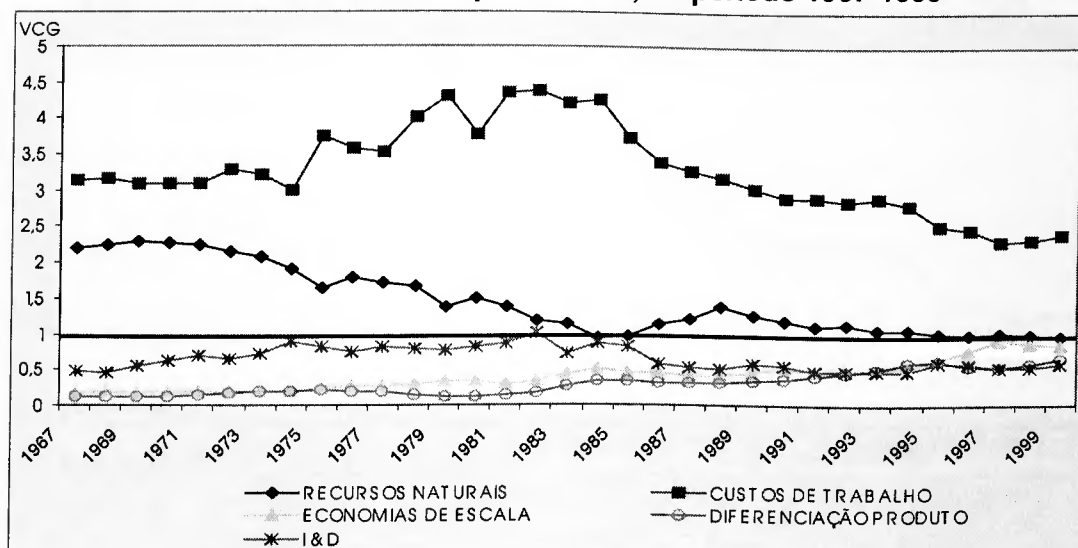
Fonte: OCDE (1992), quadro 14, p. 166

Após a classificação dos sectores segundo a tipologia dos factores de competitividade da OCDE, foi determinado o perfil de especialização internacional de Portugal, segundo o indicador de Vantagem Comparativa Global utilizando como regiões de referência a UE, os EUA-Canadá-México e o agregado “Ásia desenvolvida”, para o período 1967-1999.

A análise da evolução da especialização de Portugal face à UE, segundo os principais factores de competitividade, no período 1967-1999, pode ser feita com base no Gráfico 57, que apresenta os valores obtidos para o Indicador de Vantagem Comparativa Global consoante os factores-chave de competitividade.

Ao longo do período em análise o perfil de especialização comercial de Portugal face à UE⁷⁰ apresentou um predomínio de sectores assentes na exploração de baixos custos de trabalho e de recursos naturais, contudo, o declínio da importância, na estrutura de especialização, dos sectores que valorizam como factor competitivo básico os recursos naturais, contribuiu para que nos anos mais recentes os sectores que exploram os custos de trabalho sejam alvo do maior destaque no padrão de especialização. É visível, também, a nível da estrutura de especialização, a carência de sectores, que apresentam como principais factores de competitividade a I&D, a diferenciação de produto e as economias de escala, apesar das economias de escala tenderem a evidenciar uma ligeira tendência de crescimento nos valores de Vantagem Comparativa Global.

Gráfico 57 – Evolução da especialização de Portugal face à UE, segundo os factores-chave de competitividade, no período 1967-1999



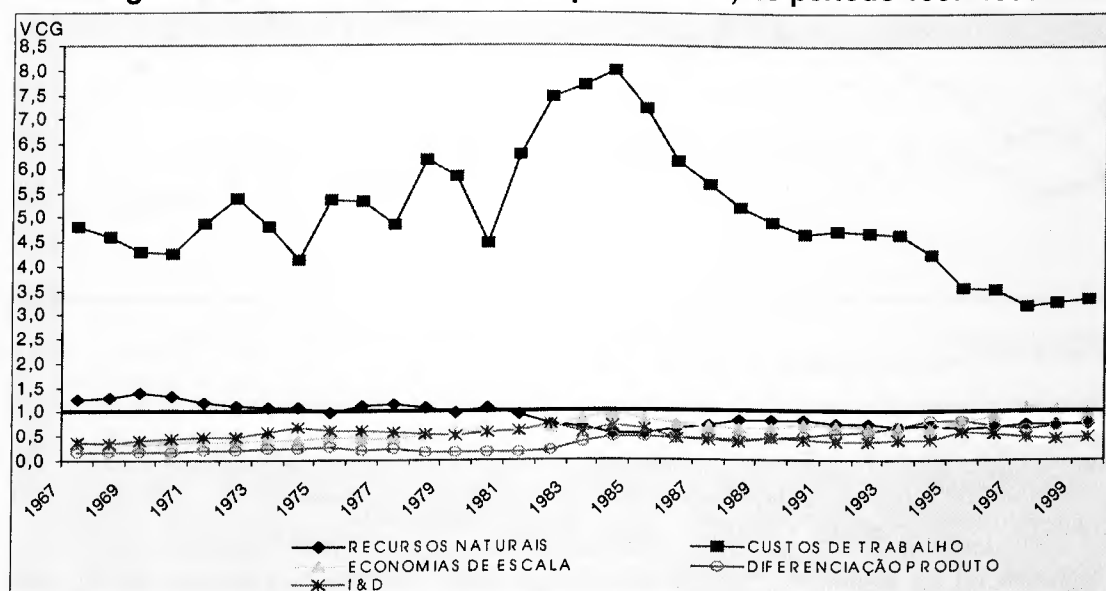
Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

⁷⁰ A Europa tem consolidado, ao longo dos últimos 10 anos, uma posição forte nos segmentos que valorizam a qualidade: aumentou a sua quota nos segmentos de exportação de preços mais elevados e diminuiu a quota no segmento das exportações de qualidade mais baixa, pelo que mais de metade das suas exportações (51,3%) são do segmento de preço mais elevado. Parte do "prémio de qualidade" no comércio europeu, resultante do facto do valor unitário das exportações superar o valor unitário das importações é originado pela especialização em indústrias com elevados valores unitários. Este "prémio de qualidade" é essencialmente visível no comércio da UE com países não pertencentes à triade, já que, por exemplo com os EUA, apesar do comércio ser excedentário, o valor unitário das exportações europeias era, em 1998, inferior em 12% às importações, o que se explica pelo facto de metade deste comércio bilateral ser em indústrias de alta tecnologia, onde as exportações europeias apresentam um valor unitário inferior em 40% ao valor das importações provenientes dos EUA. (Comissão Europeia, 2000b)

A análise da evolução do perfil de especialização de Portugal face aos EUA-Canadá-México, segundo os factores-chave de competitividade, para o período 1967-1999, pode ser feita com base no Gráfico 58, que revela os valores obtidos para o Indicador de Vantagem Comparativa Global consoante os principais factores de competitividade.

No período analisado, é possível constatar que os sectores centrados na exploração de baixos custos de trabalho assumem um papel de relevo no perfil de especialização comercial de Portugal face aos EUA-Canadá-México. Por seu turno, os sectores que valorizam os restantes factores de competitividade apresentados, revelam valores de Vantagem Comparativa Global bastante reduzidos, ao longo de todo o período em causa, e não evidenciaram tendências de crescimento significativas.

Gráfico 58 - Evolução da especialização de Portugal face aos EUA-Canadá-México, segundo os factores-chave de competitividade, no período 1967-1999

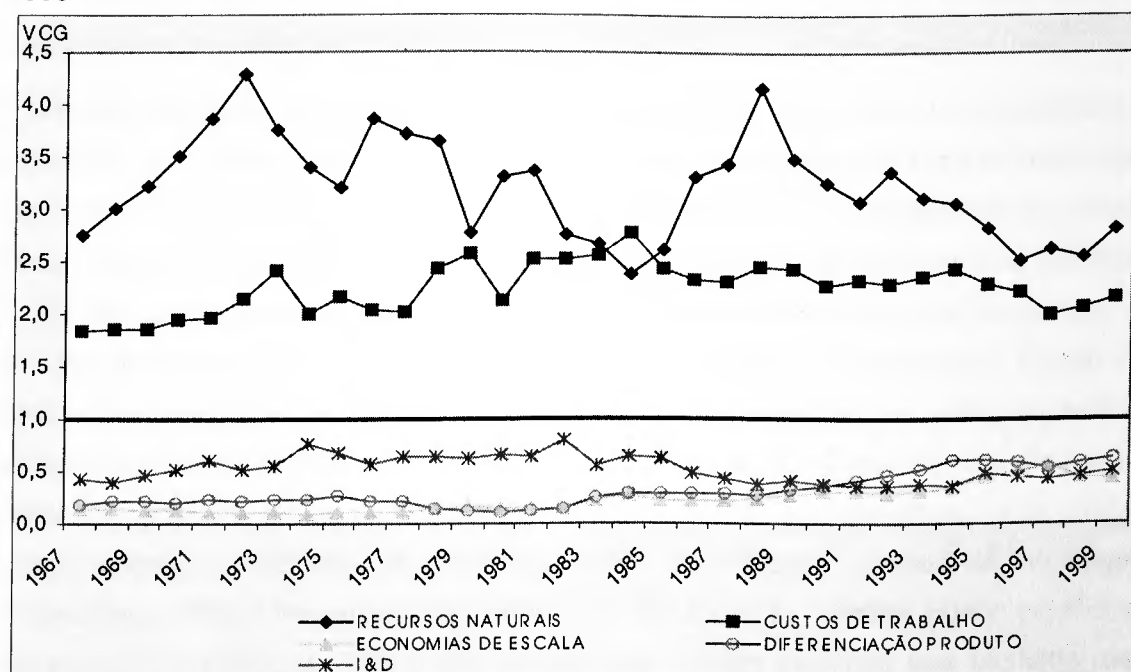


Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o período 1967-1999

A análise da evolução da especialização de Portugal tomando como região de referência o agregado "Ásia desenvolvida", segundo os principais factores de competitividade, no período 1967-1999, pode ser feita com base no Gráfico 59, que apresenta os resultados obtidos de Vantagem Comparativa Global, para os diferentes factores-chave de competitividade.

É possível constatar que, para o período analisado, Portugal apresenta um padrão de especialização face ao agregado “Ásia desenvolvida” assente na exploração de recursos naturais, seguido da valorização dos baixos custos de trabalho, enquanto que, por outro lado, revela uma escassez, na estrutura de especialização, de sectores que apresentam como principais factores de competitividade a I&D, a diferenciação de produto e as economias de escala, dados os reduzidos valores de Vantagem Comparativa Global apresentados por estes factores.

Gráfico 59- Evolução da especialização de Portugal face ao agregado “Ásia desenvolvida”, segundo os factores-chave de competitividade, no período 1967-1999



Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o período 1967-1999

Tendo como base o Gráfico 60 é possível observar o padrão de especialização de Portugal face à UE, EUA-Canadá-México e “Ásia desenvolvida” segundo os factores-chave de competitividade, para o ano de 1999. Os resultados apresentados no gráfico representam as divergências entre o valor obtido para o Indicador de Vantagem Comparativa Global, consoante a região tomada como referência, e o valor 1 (que seria o valor que existiria caso o perfil de especialização de Portugal “coincidisse” com o da região tomada como termo de comparação). Assim sendo, valores positivos para um

determinado factor de competitividade significam que Portugal apresenta uma “sobre-especialização” relativa nos sectores que valorizam esse factor comparativamente com a região tomada como referência, enquanto que valores negativos apontam para uma “sub-especialização” relativa.

Deste modo, a análise da especialização comercial de Portugal face à UE, segundo os factores-chave de competitividade, revela que Portugal apresenta uma forte “sobre-especialização” relativa nas indústrias que se organizam em torno do **baixo custo do trabalho** como factor-chave de competitividade (apresentam um valor de 2,38 para o Indicador de Vantagem Comparativa Global). Além do mais, é possível constatar que o perfil de especialização de Portugal face à UE se baseia totalmente no referido factor de competitividade (custos de trabalho).

Considerando como região de referência a UE, verifica-se que o perfil de especialização comercial de Portugal não assenta em sectores que se organizam em torno da exploração de recursos naturais, economias de escala, esforço de I&D e diferenciação do produto como factores de competitividade. No entanto, enquanto que os sectores que valorizam como factor competitivo básico, a exploração de recursos naturais e as economias de escala, apresentam valores para o Indicador de Vantagem Comparativa Global de, respectivamente, 0,97 e 0,84, o que significa que as divergências entre o perfil de especialização de Portugal e o perfil de especialização na UE, no que diz respeito a estes sectores é bastante ténue, os sectores que apostam na I&D e na diferenciação do produto como principais factores de competitividade, apresentam valores de Vantagem Comparativa Global de, respectivamente, 0,57 e 0,65, o que indicia que o padrão de especialização português face à UE, no que toca a estes sectores, está bastante mais aquém, já que as divergências são bem mais acentuadas.

A análise do padrão de especialização de Portugal face aos EUA-Canadá-México, com base na repartição dos sectores por factores-chave de competitividade, para o ano de 1999, revela que Portugal apresenta uma “sobre-especialização” nos sectores que se organizam em torno da exploração de baixos custos de trabalho como factor de competitividade. A importância dos sectores que exploram os **baixos custos de trabalho** como factor competitivo básico é, sem dúvida, bastante significativa no padrão de especialização português, uma vez que os mesmos apresentam um valor de 3,3 para o Indicador de Vantagem Comparativa Global. Por outro lado, Portugal apresenta uma “sub-

especialização” nos sectores que valorizam a exploração de recursos naturais, economias de escala, a I&D e a diferenciação de produto como factores de competitividade face ao NAFTA, no ano de 1999. No entanto, enquanto que a “sub-especialização” nos sectores assentes na exploração de recursos naturais, diferenciação de produto e I&D são bem visíveis, a “sub-especialização” nos sectores que exploram economias de escala é praticamente nula (dada a proximidade do indicador de Vantagem Comparativa Global do valor 1).

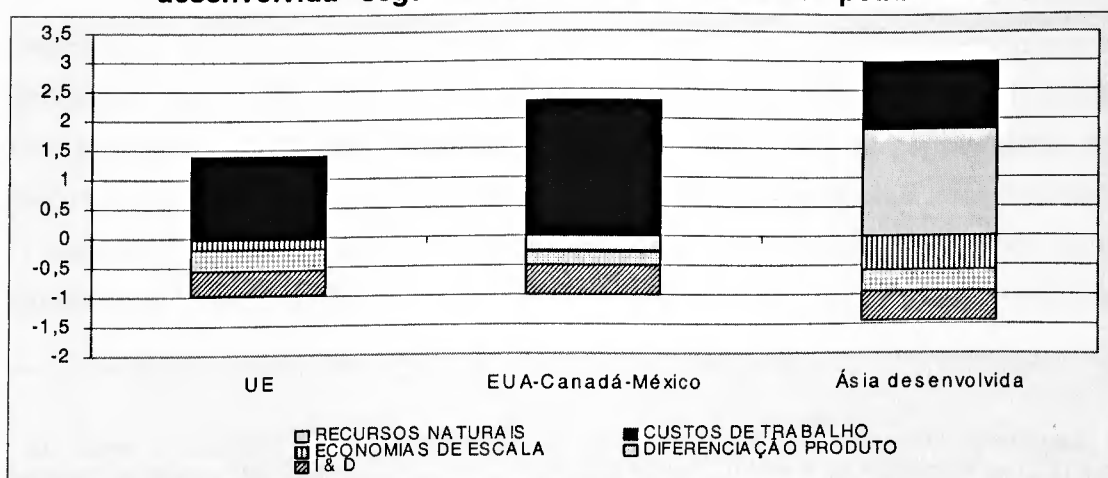
No que diz respeito à análise do perfil de especialização de Portugal por factores-chave de competitividade, tomando como região de referência o agregado “Ásia desenvolvida”, conclui-se que o perfil de especialização de Portugal se organiza em torno da valorização de **recursos naturais** e da exploração de **baixos custos de trabalho** como factores competitivos básicos, já que os valores obtidos para o Indicador de Vantagem Comparativa Global foram de, respectivamente, 2,8 e 2,2. É também possível constatar que Portugal apresenta uma “sub-especialização” nos sectores que apostam na exploração de economias de escala, I&D e diferenciação do produto como principais factores de competitividade.

A aposta nos sectores centrados na exploração de baixos custos de trabalho revela uma importância muito elevada no perfil de especialização de Portugal face às três regiões em cima mencionadas, contudo, enquanto que, quer face à UE, quer face aos EUA-Canadá-México, este factor de competitividade é o factor de maior relevo no padrão de especialização de Portugal (único factor que apresenta uma Vantagem Comparativa Global), quando se toma como referência o agregado “Ásia desenvolvida”, o factor que detém a “Vantagem Comparativa Global” mais elevada relaciona-se com a exploração de recursos naturais, o que se enquadra com a valorização dos baixos custos de trabalho em determinadas indústrias, por parte dos países asiáticos. No entanto, face a países que têm capacidade de apostar em baixos custos de trabalho e que em simultâneo valorizam outros factores de competitividade de maior dinamismo, tais como, a qualificação dos recursos humanos e a I&D, como é o caso dos países asiáticos, a “ainda” importância assumida pelos sectores que assentam na exploração de baixos custos de trabalho no perfil de especialização de Portugal é sinónimo de alguma debilidade e fraca solidez competitiva.

Os factores assentes em qualificações reduzidas e em baixos custos de mão-de-obra revelam-se como débeis suportes da competitividade da economia, uma vez que com o alargamento da UE aos países de Leste e com a concorrência dos países asiáticos, Portugal revela, cada vez mais, uma maior incapacidade de competir pelo binómio qualidade-preço do factor trabalho, e por outro lado, transmite alguma “insegurança” em factores de crescente relevância, como a diferenciação do produto, a qualidade dos recursos humanos e a inovação tecnológica.

O perfil de especialização de Portugal face às três regiões acima analisadas é bastante centrado em sectores que se baseiam na exploração de baixos custos salariais, sendo que a especialização neste factor e a fraca valorização dos restantes factores de competitividade pode, dada a fraca sustentabilidade da competitividade centrada na exploração de baixos custos salariais, surtir efeitos pouco sólidos e fracamente dinamizadores dos níveis de competitividade de Portugal no contexto internacional. De facto, é nítida a forte “sub-especialização” em sectores que valorizam factores de competitividade como a I&D e a diferenciação de produto, e até mesmo as economias de escala, sendo que esta situação, juntamente com a excessiva centralização do padrão de especialização em sectores assentes na exploração de “baixos custos de trabalho”, pode produzir um efeito de estrangulamento de potenciais de desenvolvimento sustentáveis e consistentes, no quadro mais geral dos desafios prevaletentes no espaço europeu, e até mesmo, no espaço mundial.

Gráfico 60- Especialização de Portugal face à UE, EUA-Canadá-México e “Ásia desenvolvida” segundo os factores-chave de competitividade



Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o ano de 1999

Os factores que têm sido historicamente factores de competitividade da economia portuguesa encaixam-se no contexto das teorias clássicas do comércio internacional, já que o seu perfil de especialização se apoia em factores relacionados com os custos de trabalho e com os recursos naturais. No entanto, a promoção sustentada da competitividade encontra uma base mais sólida nas vantagens competitivas associadas à valorização de sectores intensivos na produção e exploração de conhecimento e à inovação de produtos e processos – factores estes inerentes às teorias mais recentes do comércio internacional – do que propriamente nos factores de competitividade que tradicionalmente têm sido valorizados no nosso perfil de especialização, nomeadamente as vantagens comparativas assentes no baixo custo do factor trabalho ou nos recursos naturais, que se encaixam no quadro das teorias tradicionais de comércio.

De facto, o padrão de especialização de Portugal parece tender a privilegiar os factores estáticos de competitividade, assentes no conceito de vantagem comparativa e associados ao comércio inter-ramo, enquanto parece menosprezar os factores relacionados com o conceito de vantagem competitiva e com o comércio intra-ramo.

A reduzida importância dos factores dinâmicos de competitividade, como a I&D, a diferenciação do produto e as economias de escala no perfil de especialização internacional de Portugal e a inexistência de tendências que evidenciem sinais de inverter esta situação, constituem indícios de uma perspectiva futura pouco optimista.

De forma a analisar a intensidade tecnológica intrínseca aos sectores mais relevantes no perfil de especialização internacional de Portugal, calculou-se o indicador de “Vantagem Comparativa Global”, para os diferentes sectores segundo a classificação de intensidade tecnológica da OCDE. Deste modo, recorrendo aos dados dos fluxos de comércio internacional da CHELEM, referentes ao período 1967-1999, e considerando como regiões de referência a UE, os EUA-Canadá-México e o agregado “Ásia desenvolvida”, os 71 sectores apresentados na base de dados foram classificados, tendo em conta a classificação da OCDE⁷¹ que em seguida se encontra sistematizada.

⁷¹ De forma a classificar as trocas internacionais consoante o grau de intensidade tecnológica, esta classificação desenvolvida pela OCDE agrupa as indústrias segundo o critério de intensidade de I&D na zona OCDE. A intensidade em I&D é geralmente definida como a relação entre a I&D conduzida pelas empresas e o seu volume de negócios. Apesar das limitações que possam ser apontadas à classificação, os autores

(OCDE, 1992) consideram que a intensidade em I&D continua a ser um dos raros indicadores disponíveis que pode fornecer informação quanto ao esforço tecnológico.

Caixa 3 – Classificação segundo o grau de intensidade tecnológica

As indústrias, de acordo com as suas especificidades são classificadas em três grupos relativos ao grau de Intensidade Tecnológica: Alta Tecnologia, Média Tecnologia e Fraca Tecnologia.

Intensidade Tecnológica	Sectores
Alta tecnologia	Aeroespacial, informática, electrónica, produtos farmacêuticos, instrumentos científicos e máquinas eléctricas.
Média tecnologia	Automóveis, produtos químicos, máquinas não eléctricas, borracha e plástico, metais não ferrosos, outros produtos manufacturados e outros meios de transporte.
Fraca tecnologia	Pedra e vidro, alimentos, bebidas e tabaco, construção naval, refinação do petróleo, metais ferrosos, obras em metal, papel e impressão, madeira, mobiliário e têxteis.

Fonte: OCDE (1992), quadro 12 e quadro 14, p.135-136 e p.165-166

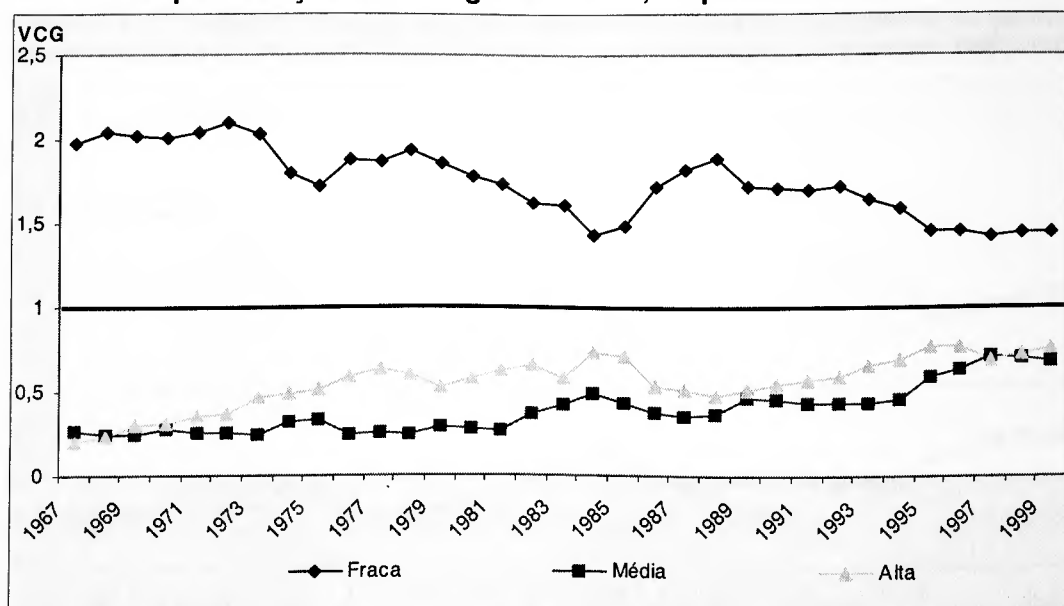
Após a classificação dos sectores segundo a tipologia do grau de Intensidade Tecnológica da OCDE, foi determinado o perfil de especialização internacional de Portugal, através do cálculo do indicador de Vantagem Comparativa Global de Portugal face à UE, aos EUA-Canadá-México e ao agregado “Ásia desenvolvida”, durante o período 1967-1999.

A evolução do perfil especialização de Portugal face à UE, tendo em consideração o grau de Intensidade Tecnológica, no período 1967-1999, pode ser visualizado no Gráfico 61, que foi construído com base nos valores obtidos para o Indicador de Vantagem Comparativa Global consoante os diferentes níveis de Intensidade Tecnológica.

Deste modo, ao longo do período analisado, o perfil de especialização comercial de Portugal face à UE⁷² apresentou um predomínio de sectores com fraca intensidade tecnológica, já que esta categoria de sectores, por ser a única que apresenta valores de Vantagem Comparativa Global superiores a 1, é a que recebe o maior destaque no padrão de especialização. Assim sendo, são visíveis as carências de sectores que apresentam graus de Intensidade Tecnológica média ou alta, a nível da estrutura de especialização, apesar destas categorias terem evidenciado uma ténue tendência de crescimento nos valores de Vantagem Comparativa Global, ao longo do período analisado.

⁷² A posição favorável da Europa no que diz respeito ao seu posicionamento em termos de qualidade contrasta com a sua posição no que se refere a indústrias de elevada intensidade tecnológica. Neste domínio, as importações europeias provenientes dos EUA superam as exportações, sendo os valores unitários desfavoráveis para a Europa. A elevada quota dos EUA nas indústrias de elevada intensidade tecnológica e os seus valores unitários mais elevados podem comprometer a competitividade futura da UE nos sectores de qualidade mais elevada. Assim sendo, apesar da Europa evidenciar um posicionamento de fornecedor de elevada qualidade, revelando *up-grades* contínuos nesta área, pode ter a sua posição competitiva de longo prazo ao nível da qualidade ameaçada, quer pelas economias que realizam um processo de *catching-up* nesta área, quer pelos concorrentes com uma forte posição nas indústrias de elevada intensidade tecnológica. (Comissão Europeia, 2000b)

Gráfico 61 – Evolução do grau de Intensidade Tecnológica subjacente ao perfil de especialização de Portugal face à UE, no período 1967-1999

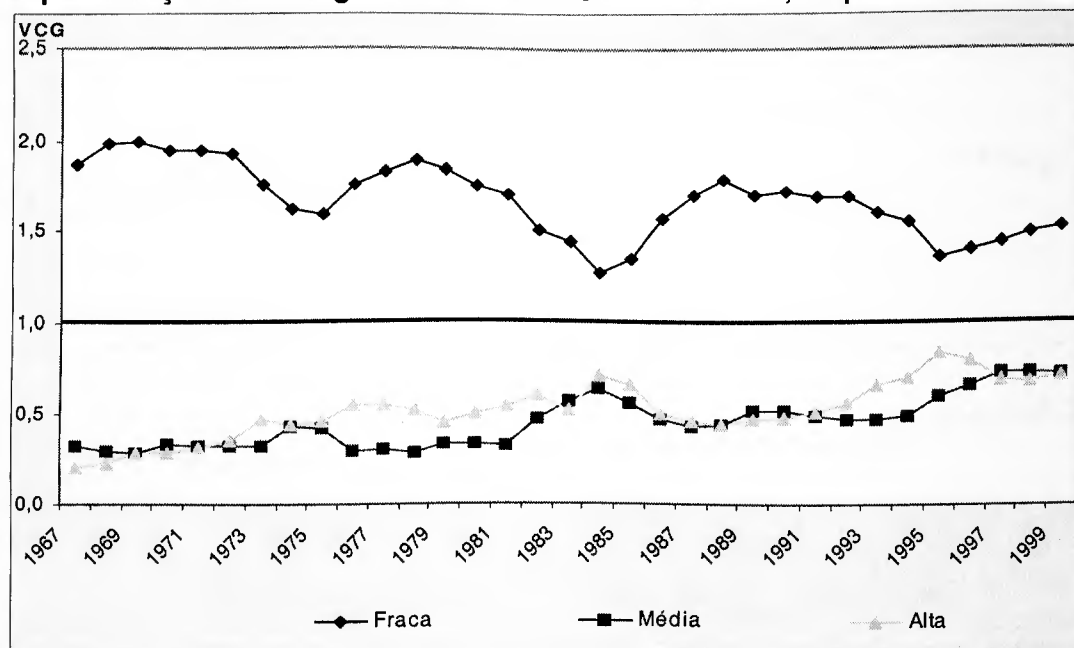


Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para o período 1967-1999

A análise da evolução do perfil de especialização de Portugal face aos EUA-Canadá-México, segundo os níveis de Intensidade Tecnológica, no período 1967-1999, pode ser feita tendo como base o Gráfico 62, que apresenta os valores do Indicador de Vantagem Comparativa Global obtidos para as diferentes categorias de sectores classificados de acordo com o grau de Intensidade Tecnológica.

Ao longo do período 1967-1999, verifica-se que os sectores com fraca Intensidade Tecnológica assumem um papel de relevo no perfil de especialização comercial de Portugal face aos EUA-Canadá-México, pois esta é a única categoria de sectores na qual Portugal apresenta Vantagens Comparativas Globais superiores a 1. No que diz respeito aos sectores que possuem graus de Intensidade Tecnológica média ou alta, é possível observar que os valores de Vantagem Comparativa Global obtidos são bastante reduzidos, o que indicia uma escassez deste tipo de sectores no padrão de especialização. Ao longo do período analisado os sectores com média e com alta intensidade tecnológica apresentaram uma tendência de crescimento positiva, contudo o ritmo de crescimento foi bastante ténue.

Gráfico 62 – Evolução do grau de Intensidade Tecnológica subjacente ao perfil de especialização de Portugal face aos EUA-Canadá-México, no período 1967-1999

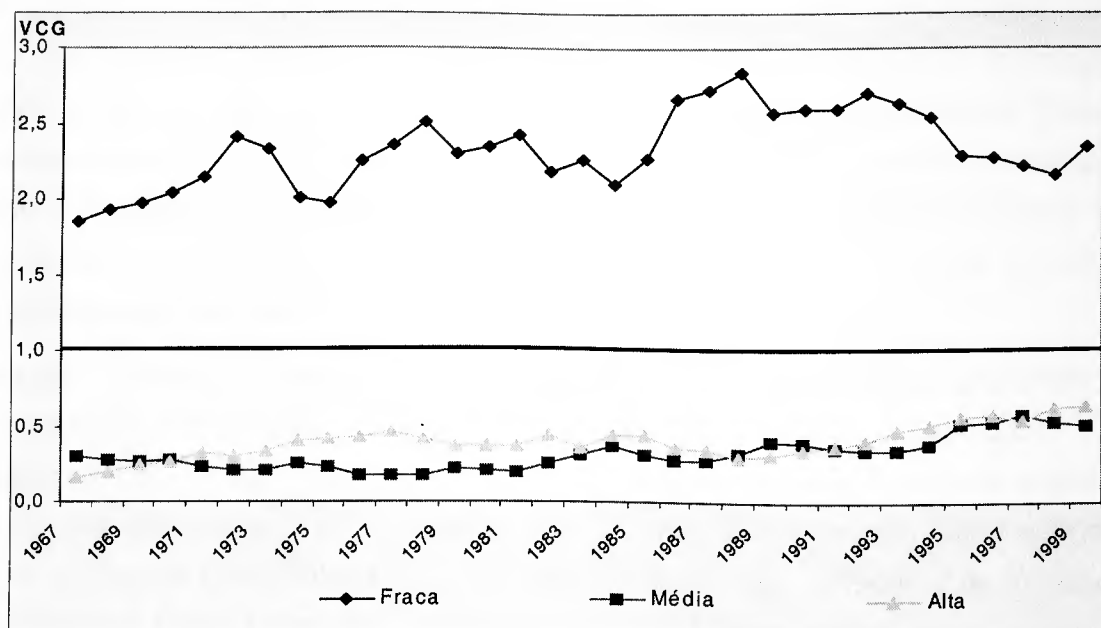


Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o período 1967-1999

A evolução da especialização de Portugal, considerando como região de referência o agregado “Ásia desenvolvida”, e tendo em conta a classificação sectorial de acordo com os diferentes níveis de Intensidade Tecnológica da OCDE, ao longo do período 1967-1999, pode ser observada no Gráfico 63, o qual apresenta os resultados de Vantagem Comparativa Global obtidos para as diferentes categorias de Intensidade Tecnológica.

Assim sendo, é possível constatar que, no período analisado, Portugal apresenta um perfil de especialização, face ao agregado “Ásia desenvolvida”, que assenta em sectores de fraca Intensidade Tecnológica, e que revela uma escassez de sectores de média e alta Intensidade Tecnológica, dados os reduzidos valores de Vantagem Comparativa Global apresentados por estas duas categorias.

Gráfico 63 - Evolução do grau de Intensidade Tecnológica subjacente ao perfil de especialização de Portugal face ao agregado “Ásia desenvolvida”, no período 1967-1999



Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPIL, para o período 1967-1999

Tendo como base o Gráfico 64 é possível observar o padrão de especialização de Portugal face à UE, aos EUA-Canadá-México e ao agregado “Ásia desenvolvida”, segundo os níveis sectoriais de intensidade tecnológica, para o ano de 1999. Os resultados expostos no gráfico demonstram as diferenças entre o valor obtido para o Indicador de Vantagem Comparativa Global, consoante a região tomada como referência, e o valor 1 (valor que seria obtido caso o perfil de especialização de Portugal “coincidisse” com o da região de referência). Deste modo, caso uma determinada categoria de Intensidade Tecnológica apresente valores positivos no gráfico seguinte, tal significa que Portugal apresenta uma “sobre-especialização” relativa nos sectores classificados nessa categoria de Intensidade Tecnológica comparativamente com a região tomada como referência, enquanto que valores negativos representam uma “sub-especialização” relativa.

Neste sentido, a análise da especialização comercial de Portugal face à UE, tendo em consideração as categorias de Intensidade Tecnológica Fraca, Média e Alta, revela que Portugal apresenta uma “sobre-especialização” relativa nas indústrias com fraca

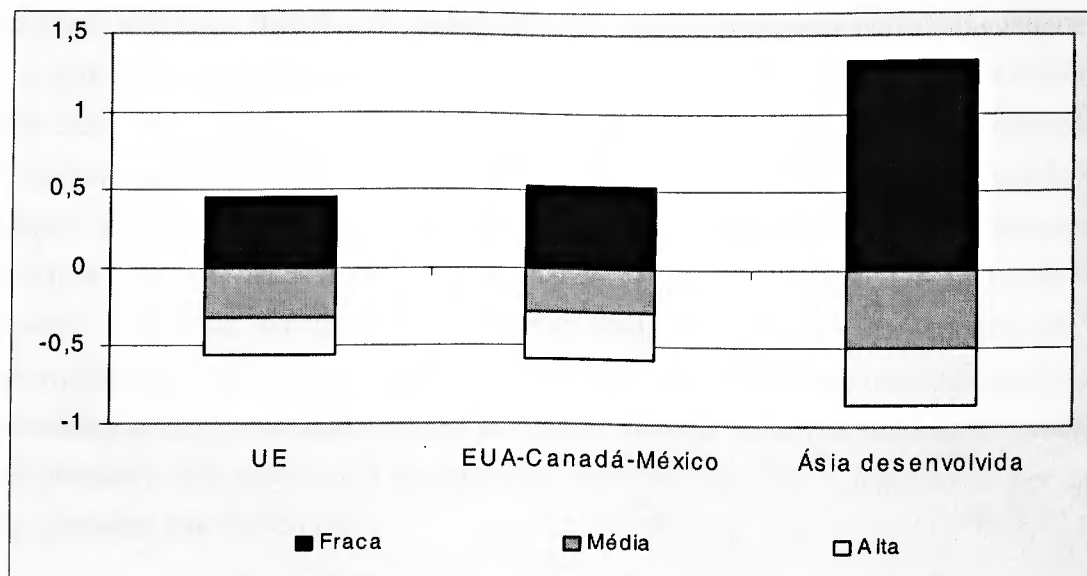
Intensidade Tecnológica (apresentam um valor de 1,4 no Indicador de Vantagem Comparativa Global).

A análise do padrão de especialização de Portugal face aos EUA-Canadá-México, tendo em consideração a classificação sectorial segundo os graus de intensidade tecnológica, para o ano de 1999, revela que, também face a esta região de referência, Portugal apresenta uma “sobre-especialização” nos sectores com fraca intensidade tecnológica, que apresentam um valor de 1,5 para o Indicador de Vantagem Comparativa Global. Por outro lado, Portugal deixa transparecer uma “sub-especialização” nos sectores de média e alta intensidade tecnológica.

No que concerne à análise do padrão de especialização de Portugal por graus de Intensidade Tecnológica, tomando como região de referência o agregado “Ásia desenvolvida”, é possível concluir que o perfil de especialização de Portugal se organiza, mais uma vez, em torno de sectores de fraca Intensidade Tecnológica (única categoria com Vantagens Comparativas Globais positivas), sendo que o Indicador de Vantagem Comparativa Global apresenta, neste ano, o valor de 2,3.

O facto do perfil de especialização comercial de Portugal face às três regiões acima tomadas como referência (a UE, os EUA-Canadá-México e o agregado “Ásia desenvolvida”) se basear totalmente nos sectores com fraca Intensidade Tecnológica, ou seja, o facto de Portugal apresentar Vantagens Comparativas Globais positivas apenas nessa categoria sectorial, indicia um fraco nível de intensidade tecnológica da nossa economia, o que pressupõe uma situação de degradação competitiva de Portugal face às regiões utilizadas como termo de comparação. Por outro lado, o facto de não se detectar, ao longo do período analisado, uma tendência marcada que indiciasse a inversão desta situação, não perspectiva sinais de mudança no sentido da valorização de factores que possam contribuir para dinamizar os níveis de competitividade de Portugal no contexto internacional.

Gráfico 64 – Grau de Intensidade Tecnológica subjacente ao perfil de especialização de Portugal face à UE, aos EUA-Canadá-México e ao agregado “Ásia desenvolvida”, no ano de 1999



Fonte: Cálculos próprios com base em dados da CHELEM, Comptes Harmonisés sur les Echanges et l'Economie Mondiale, do CEPII, para ano de 1999

6 CONCLUSÃO

Os novos exigentes desafios de competitividade internacional das economias nacionais, no actual contexto de globalização, nomeadamente no campo de níveis de concorrência acrescida, complexificação do tecido económico, perda de importância dos factores de competitividade tradicionais e forte dinamismo dos processos de internacionalização das relações económicas, têm vindo a questionar a capacidade de afirmação das economias nacionais nos mercados internacionais. Deste modo, o potencial de afirmação dos espaços nacionais na economia mundial torna-se dependente da capacidade de desenvolvimento de novos factores de atracção e conservação da localização das actividades económicas estruturantes, por via da criação de novos factores competitivos que propiciem uma envolvente favorável ao reconhecimento de competências por parte dos mercados internacionais.

Perante os novos elementos estruturantes do enquadramento competitivo internacional e os novos desafios de competitividade internacional colocados às economias nacionais, neste novo paradigma da globalização, e tendo em consideração que os fluxos de comércio internacional se assumem como uma parte integrante fundamental do posicionamento competitivo das economias nacionais, este trabalho começou por pretender aferir quanto à validade do quadro teórico tradicional e das novas teorias de comércio internacional, no novo enquadramento internacional, bem como quais os seus principais contributos para a compreensão dos desafios colocados à competitividade das economias nacionais.

A Teoria Clássica, não obstante as suas limitações, forneceu importantes contributos para a compreensão do comércio internacional, nomeadamente por ter deixado claro que existe uma base para a troca entre um país em vias de desenvolvimento e um país industrializado que seja mais eficiente na produção de todos os bens, já que ambos podem beneficiar da especialização e do comércio dos bens, com base no conceito de vantagens comparativas proposto por Ricardo, transmitindo, desta forma, a ideia de que o comércio pode ser um vector de crescimento económico e de desenvolvimento e, como tal, deverá ser encorajado. Deste modo, para além do reconhecimento dos ganhos estáticos provenientes da reafecção de recursos, possibilitando uma utilização mais eficiente dos mesmos, os economistas clássicos, nomeadamente John Stuart Mill, tornaram mais lato o conjunto de benefícios provenientes das trocas comerciais, referindo

os efeitos dinâmicos do comércio (como a capacidade de atrair capital estrangeiro e tecnologia externa, crescente contacto com outras culturas, e estímulos ao empreendedorismo e a inovações), os quais se revestiam de uma importância crítica para o desenvolvimento económico de um país.

Contudo, o Modelo Clássico apresenta diversas limitações que restringem a sua utilidade quanto à compreensão do complexo sistema de produção mundial dos dias de hoje, não sendo este modelo, de forma alguma, suficiente para compreender a base para o estabelecimento de fluxos comerciais.

Analogamente, apesar dos importantes contributos para a compreensão dos fluxos comerciais, por parte da Teoria Neoclássica, nomeadamente a alusão a possíveis consequências do comércio sobre o preço relativo dos factores por parte do modelo Heckscher – Ohlin, os pressupostos do Modelo Neoclássico necessitam de ser examinados com precaução, dada a sua rigidez e grau de afastamento da realidade, o que pode comprometer os resultados do modelo.

Deste modo, as complexas mudanças detectadas na economia mundial vieram questionar o poder explicativo das teorias tradicionais de comércio internacional (a teoria clássica e a teoria neoclássica) e estimularam o surgimento de quadros teóricos alternativos que procuraram debruçar-se sobre situações, até então não enquadradas, nomeadamente, a tendência de concentração das trocas comerciais entre países desenvolvidos (em que a semelhança nas estruturas económicas pode actuar como um estímulo ao comércio) e a importância crescente do comércio intra-ramo.

Assim, as novas teorias de comércio pretenderam explorar áreas, até então, negligenciadas pelas teorias tradicionais do comércio, e como tal, assumiram importantes pressupostos como desfasamentos na difusão tecnológica, papel activo da procura, economias de escala, mobilidade internacional de capital, concorrência imperfeita, entre outros. No entanto, e apesar de todos os progressos, ainda não existe uma teoria com um poder explicativo abrangente, uma vez que, apesar de revelarem algum poder explicativo para situações não enquadradas pelos modelos tradicionais, as novas teorias não conseguem por si só suscitar uma fundamentação sólida para a actual envolvente das trocas comerciais internacionais, por apresentarem um poder explicativo limitado a casos particulares e por não possuírem uma segura validade empírica.

Dado que o comércio intra-ramo detém actualmente um importante peso na estrutura de comércio internacional de diversas economias, o comércio desta natureza foi, em

seguida, alvo de análise, de forma a aferir as alterações que este fenómeno acarreta aquando da análise e sistematização das principais determinantes do comércio. Deste modo, a identificação de possíveis explicações que fundamentem a ocorrência deste fenómeno, revelou que o mesmo é bastante complexo, pois reage a múltiplos factores, alguns deles com efeitos ambíguos, sendo a sua ocorrência usualmente relacionada com a diferenciação de produto, a exploração de economias de escala (apesar de não ser possível assumir uma relação directa e simples no que diz respeito ao efeito das economias de escala no comércio intra-ramo), a proximidade entre níveis de desenvolvimento (considerando-se que quanto menor a divergência entre os rendimentos per capita dos parceiros comerciais, maior tende a ser o nível de comércio intra-ramo), entre outros factores. Enquanto que, por seu turno, as explicações para a ocorrência de comércio inter-ramo estão geralmente relacionadas com as teorias tradicionais da vantagem comparativa, construídas segundo as hipóteses de rendimentos constantes à escala, produtos homogéneos e concorrência perfeita.

O comércio intra-ramo parece revestir-se de uma maior expressividade entre países desenvolvidos, apesar de evidenciar também uma tendência crescente nos países menos desenvolvidos. Assim, dada a maior intensidade deste fenómeno na estrutura comercial de países mais desenvolvidos, os fluxos comerciais de natureza intra-ramo são geralmente associados a trocas entre países desenvolvidos, enquanto que as relações comerciais entre países menos desenvolvidos, ou entre países desenvolvidos e países menos desenvolvidos são em, em geral, fundamentadas nas teorias das vantagens comparativas.

Neste sentido, enquanto que as explicações, em geral, apresentadas para o comércio intra-ramo entre países desenvolvidos se fundamentam na existência de economias de escala, em preferências diversificadas entre os consumidores e em estruturas de concorrência oligopolística, a ocorrência de comércio intra-ramo entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento tem sido explicada, entre outros factores, com base na vantagem tecnológica dos países desenvolvidos e pela capacidade de “imitação” tecnológica por parte dos outros países. Por outro lado, tende a considerar-se que as diferenças nas dotações factoriais estão, essencialmente, associadas ao comércio de bens primários e de bens manufacturados intensivos em trabalho, enquanto que os factores do comércio intra-ramo estão, principalmente, relacionados com o comércio de bens manufacturados diferenciados.

A distinção entre o comércio intra-ramo horizontal e o comércio intra-ramo vertical é importante, não só pelas associações que são feitas entre a sua presença e o grau de desenvolvimento dos países, mas também para uma análise de custos de ajustamento. De facto, é geralmente considerado que os custos de ajustamento decorrentes de uma alteração na especialização são inferiores se for predominante a diferenciação horizontal do produto, o que se justifica pelo facto da qualidade das variedades ser similar, e assim sendo, consideram-se as intensidades factoriais como aproximadas, existindo menores custos de ajustamento factoriais com a expansão das trocas comerciais.

A abordagem da questão da competitividade internacional, no quarto capítulo deste trabalho, desenvolvida com o objectivo de reter os principais contributos que vieram enriquecer o aceso debate sobre a competitividade internacional dos países, fomentado pelo interesse generalizado em proceder a uma análise comparativa do desempenho das diferentes economias, permitiu constatar que a competitividade conjuga elementos de *performance* de diferentes domínios e que se reveste de um carácter dinâmico, o que agrava a sua complexidade.

Deste modo, foi possível verificar que o conceito de competitividade internacional apresenta como determinantes um vasto conjunto de factores que se articulam e bipolarizam numa dimensão microeconómica, baseada no potencial competitivo das empresas e na capacidade destas influenciarem as condições de competitividade da economia onde se inserem, e numa dimensão macroeconómica, relacionada com a organização do sistema económico, social e cultural das economias nacionais, que molda a capacidade de aperfeiçoamento e condiciona o processo de inovação da actividade empresarial.

Assim sendo, o conceito de competitividade internacional reveste-se de um cariz multifacetado – dado que resulta da conjugação de múltiplos elementos, relativo – dado que assenta num conceito de *performance* relativa, pois mais do que mérito absoluto exprime uma superioridade relativa de desempenho, e dinâmico – dado que as posições relativas das economias estão em constante mutação, devendo, portanto, a competitividade relacionar-se com a obtenção de vantagens sustentadas.

Por outro lado, num contexto de substituição do paradigma competitividade – custo por um paradigma de competitividade que salienta o papel de factores dinâmicos relacionados com a capacidade e tempo de resposta às alterações de mercado e com a flexibilidade e potencial de inovação tecnológica e organizacional, verifica-se que ganha

relevo a gestão activa de factores produtivos e a construção de vantagens sistémicas próprias. Deste modo, a construção de vantagens competitivas é fundamentalmente determinada pela forma como os agentes potenciam as condições de competitividade existentes no espaço nacional e pela sua capacidade em criarem recursos estratégicos, contrariando comportamentos passivos de aceitação dos factores produtivos existentes, que possam limitar o potencial de desenvolvimento.

O último capítulo deste trabalho procurou desenvolver uma análise da evolução do padrão de comércio externo português com os principais pólos dinamizadores da economia mundial, de forma a detectar as trajectórias competitivas da economia nacional em termos do seu posicionamento nas trocas face à denominada “Tríade”, bem como a aferir quanto a eventuais tendências de periferização da economia nacional no espaço económico onde se integra, a União Europeia.

Deste modo, na primeira parte do quinto capítulo, após a análise comparativa das especificidades da estrutura de comércio externo português e das principais alterações face às estruturas comerciais dos principais pólos dinamizadores da economia mundial (a União Europeia, os EUA e o acordo de comércio livre onde se incluem – o NAFTA, e a Ásia desenvolvida – referente ao Japão e aos novos países industrializados asiáticos), podemos concluir que Portugal revela um comportamento muito aquém do conjunto das economias consideradas, para além de parecer desenhar-se uma tendência de divergência das especificidades intrínsecas à estrutura comercial nacional comparativamente com o padrão evidenciado pela UE, o que se revela preocupante dada a importância de uma maior aproximação com as estruturas das economias europeias.

Esta tendência de divergência entre as especificidades inerentes à estrutura comercial de Portugal e o padrão apresentado pelos seus parceiros comunitários, tornou-se perceptível, por um lado, no facto de Portugal ter evidenciado um desempenho nitidamente inferior à média da União Europeia, no que concerne ao dinamismo exportador, já que apresentou, ao longo das últimas décadas, ritmos de crescimento para os níveis de exportações por habitante bastante mais baixos do que os seus actuais parceiros comunitários (com uma das piores *performances* comunitárias, juntamente com a Grécia e a Espanha), não se vislumbrando, sequer nos anos mais recentes, sinais de inversão desta tendência. Por outro lado, as fracas taxas de cobertura apresentadas pela economia nacional denunciam, também, o comportamento desfavorável de Portugal face à média comunitária. De facto, no seio dos países da coesão, apenas a Irlanda

apresentou, nos anos mais recentes, taxas de cobertura positivas, devido às fortes melhorias registadas neste indicador para este país, o que contribuiu, inclusive, para recentemente superar a média da União Europeia.

Acresce, também, a fraca *performance* nacional no que se refere à medida de “competitividade revelada” apresentada, uma vez que Portugal foi responsável por um dos comportamentos mais negativos entre os actuais países membros da União Europeia e não transmitiu, sequer, uma tendência de melhoria da sua “Posição de Mercado” ao longo da década de 90. Com efeito, ao longo da década de 90, as “Posições de Mercado” de maior destaque no seio dos países comunitários foram as da Alemanha e Itália, enquanto que Portugal, a Espanha, a Grécia e o Reino Unido apresentaram a pior *performance*. Portugal demonstrou, também, discrepâncias face à média comunitária, no que diz respeito aos ritmos de crescimento dos níveis de importações por habitante, já que juntamente com a Grécia, a Espanha e a Itália, evidenciou os níveis mais reduzidos para este indicador.

A análise comparativa da *performance* internacional da União Europeia face aos EUA e ao Japão, permite destacar o comportamento positivo da UE em termos da sua forte dinâmica de exportação (sendo também a região com maior dinamismo no ritmo de crescimento das importações por habitante), assim como os valores positivos apresentados para a taxa de cobertura (apesar desta não ser tão atractiva quanto a japonesa ao longo do período em análise), para além do facto da UE parecer, sobretudo nos anos mais recentes, evidenciar uma tendência de fortalecimento da sua “Posição de Mercado”.

A segunda parte deste capítulo pretendeu apreender o tipo de comércio predominante na estrutura de comércio internacional portuguesa, nomeadamente no que diz respeito aos determinantes do padrão de especialização e ao seu posicionamento competitivo. Deste modo, a análise da caracterização da estrutura de comércio internacional foi feita com recurso a duas metodologias distintas, mas de cariz complementar, o indicador de comércio intra-ramo de Grubel-Lloyd e a metodologia do CEP II, a qual permite distinguir entre comércio inter-ramo e comércio intra-ramo diferenciado horizontal ou verticalmente (com diferenciação vertical favorável ou desfavorável). Assim sendo, esta distinção, permite apurar as determinantes do padrão de especialização comercial do país, que podem estar relacionadas com o conceito de vantagens competitivas, ou associadas à noção de vantagens comparativas.

Desta forma, a análise incidente no tipo de comércio predominante, foi desenvolvida com o objectivo de apreciar as especificidades das relações entre Portugal e os seus parceiros comerciais, nomeadamente no campo de desenvolvimento da estrutura produtiva e posicionamento competitivo, de modo a apreender eventuais indícios de “periferização” da economia portuguesa em relação aos centros de desenvolvimento económico considerados, ou pelo contrário, detectar sinais de forte integração, no campo de aproximação das estruturas produtivas ou da convergência dos níveis de competitividade.

Após a aplicação da metodologia de Grubel e Lloyd podemos concluir, no que diz respeito ao padrão de comércio entre Portugal e a União Europeia, que se verifica, no período após a adesão, um expressivo crescimento nos níveis de comércio intra-ramo entre ambos. Além do mais, os níveis de comércio intra-ramo de Portugal são mais intensos com os países que se assumem como parceiros comerciais mais relevantes, tais como a Espanha, a Alemanha, a França, a Itália e o Reino Unido.

Por outro lado, a importância do comércio intra-ramo na estrutura das trocas comerciais de Portugal com os actuais países do NAFTA e com os países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” é bastante mais diminuta que o peso do comércio desta natureza nas trocas comerciais com a UE (não obstante, o facto da evolução do comércio intra-ramo de Portugal com os países do NAFTA e com os países do agregado “Ásia desenvolvida” ter sido de um modo geral positiva), o que não é surpreendente dados os maiores níveis de integração e proximidade entre as estruturas comerciais portuguesas e as dos seus parceiros comunitários, comparativamente com os países incluídos nos restantes agregados considerados.

A assinalada tendência de aumento da importância do comércio intra-ramo de Portugal com a maioria dos parceiros comerciais analisados, pode levar-nos a concluir que se assiste a um reforço do peso da explicação dos fluxos de comércio associada a modelos de concorrência imperfeita (que valorizam factores como economias de escala e diferenciação de produto), em detrimento das teorias neoclássicas do comércio internacional, enquadradoras do comércio inter-ramo, apesar de contudo, sobretudo no que toca ao comércio extra-comunitário, as explicações tradicionais ainda se manterem maioritárias.

A aplicação da metodologia do CEPIL à estrutura comercial de Portugal, permitiu confirmar que no período após a adesão os níveis de comércio intra-ramo entre Portugal e a União Europeia aumentaram consideravelmente, e que apesar das tendências de crescimento

do comércio intra-ramo de Portugal com os países do NAFTA e com os países do agregado “Ásia desenvolvida”, com qualquer um destes dois agregados continua a ser evidente um claro predomínio do comércio inter-ramo (sobretudo com o agregado “Ásia desenvolvida”).

A distinção dos níveis de comércio intra-ramo horizontal e vertical, tendo por base a determinação da qualidade relativa das exportações face às importações, permitiu detectar um claro predomínio do comércio intra-ramo com diferenciação vertical em relação ao diferenciado horizontalmente, tanto a nível das trocas comerciais de Portugal com a UE, como nas trocas de Portugal com o NAFTA ou com o agregado “Ásia desenvolvida”, fenómeno este que tendeu a reforçar-se.

De modo a apurar as determinantes do padrão de especialização comercial do país, já que o CIR com diferenciação horizontal é, em geral, associado a trocas entre países desenvolvidos e com níveis de competitividade aproximados, enquanto que o CIR com diferenciação vertical dos produtos, por vezes é visível no facto de países menos desenvolvidos tenderem a exportar variedades de qualidade inferior e a importar as de maior qualidade, a predominância do CIR vertical na estrutura comercial de Portugal exigiu uma análise mais aprofundada da natureza deste tipo de comércio, dado que a sua presença pode sugerir um nível de desenvolvimento da estrutura sectorial diferente entre os parceiros comerciais.

A determinação da composição do comércio intra-ramo vertical permitiu concluir que o comércio intra-ramo vertical de Portugal com a União Europeia tem sido predominantemente inferior vertical, o que coloca Portugal numa posição desfavorável, dado que permite detectar indícios de desequilíbrio de competitividade entre Portugal e os respectivos parceiros comunitários e aponta para alguns sinais de “periferização” da economia portuguesa face à União Europeia. No entanto, apesar da economia nacional ainda se encontrar em situação desfavorável nas trocas comerciais com a União Europeia, a preponderância do comércio intra-ramo com diferenciação vertical inferior tem vindo a ser atenuada, o que pode indiciar o desenhar de uma tendência de inversão da situação desfavorável de Portugal, que se fosse alvo de factores que conduzissem ao seu fortalecimento poderia, eventualmente, contribuir para uma maior aproximação das estruturas produtivas e para uma possível convergência dos níveis de competitividade entre Portugal e os seus parceiros comunitários.

No que diz respeito às relações comerciais com os restantes agregados analisados, Portugal parece, contudo, beneficiar de uma situação favorável, uma vez que se observa uma primazia do comércio intra-ramo com diferenciação vertical superior, para a maioria dos anos analisados, com os países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” e se detecta, nos anos mais recentes, uma inversão da tendência que vinha a ser esboçada com os EUA-Canadá-México, o que colocou Portugal numa posição benéfica.

A análise desenvolvida sugere uma interessante conclusão, relacionada com o facto da estrutura de comércio portuguesa, no período 1988-1999, evidenciar alterações no sentido de uma tendência progressiva de “substituição” do comércio inter-ramo por comércio intra-ramo de diferenciação vertical superior. Este fenómeno consubstancia-se, por um lado, na assinalada tendência de crescimento da importância do comércio intra-ramo no total do valor de comércio (com o consequente declínio do peso do comércio inter-ramo), e por outro lado, no facto do ritmo de crescimento do comércio intra-ramo vertical ser mais expressivo que o CIR horizontal, crescimento esse ligado a uma tendência de aumento do peso do comércio intra-ramo vertical superior.

No que diz respeito à análise das dificuldades de ajustamento do tecido produtivo português face à “Tríade”, tendo como base uma evolução conjunta dos níveis de comércio intra-ramo e da competitividade é possível reter nas relações comerciais de Portugal alguns problemas de ajustamento estrutural, quer face à UE, quer face aos países membros do NAFTA, quer face aos países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida”. De facto, por um lado, detecta-se uma proporção muito significativa de sectores onde se assistiu a uma redução da competitividade e por outro lado, o aumento do comércio intra-ramo acompanhado por um aumento da competitividade foi sobretudo assinalado em indústrias com um peso inicial marginal.

A terceira parte do último capítulo foi desenvolvida com o objectivo de avaliar o potencial de sustentabilidade competitiva da especialização internacional da economia nacional, de forma a determinar a sua possibilidade de actuar como indutor de progressos competitivos, ou por oposição, para aferir se os factores que lhe são inerentes denunciam um fraco potencial de sustentabilidade, podendo conduzir a possíveis estrangulamentos competitivos. Deste modo, começou por ser apreciada a evolução do perfil de especialização internacional da economia nacional, para em seguida serem examinados

os factores de competitividade e os níveis de intensidade tecnológica subjacentes aos sectores mais relevantes no perfil de especialização.

A análise da evolução do perfil de especialização internacional da economia nacional, recorrendo à aplicação do indicador de “Vantagem Comparativa Global” revelou que, recentemente, os sectores de mais forte especialização de Portugal face à União Europeia são os sectores dos minerais não ferrosos, das obras em madeira e do vestuário. Além do mais, pode-se concluir que não se registaram, ao longo das últimas décadas, alterações significativas no perfil de especialização de Portugal face aos seus actuais parceiros comunitários, uma vez que para os anos analisados é possível destacar um conjunto comum de sectores de especialização forte, nomeadamente os minerais não ferrosos, as obras em madeira, as bebidas, o cimento, o vestuário, a tapeçaria, o couro e calçado e o papel e cartão.

A estrutura de especialização de Portugal face aos actuais países NAFTA e face aos países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida” apresenta diversas similitudes com o padrão evidenciado face à UE, e analogamente ao que foi detectado aquando da análise da evolução do perfil de especialização nacional face à UE, também face a estes dois agregados a evolução dos sectores de mais forte especialização apresentou uma certa continuidade. Deste modo, nos sectores de mais forte especialização de Portugal face aos EUA-Canadá-México incluem-se os sectores dos minerais não ferrosos, do vestuário, do couro e calçado, tapeçaria e das obras em madeira, sendo possível salientar como conjunto comum de sectores de especialização mais forte ao longo dos analisados, o vestuário, o couro e calçado, a tapeçaria, as obras em madeira, as bebidas e o cimento. Na especialização internacional face ao agregado “Ásia desenvolvida”, ressalta o papel dos sectores dos minerais não ferrosos, das obras em madeira e das bebidas.

Em seguida foi realizada uma análise que visou enquadrar o padrão de especialização de Portugal, face à UE, EUA-Canadá-México e ao agregado “Ásia desenvolvida”, segundo os factores de competitividade que lhes estão subjacentes, tendo como base os cálculos obtidos para o indicador de “Vantagem Comparativa Global”, para os sectores classificados segundo a tipologia de factores-chave de competitividade da OCDE.

Deste modo, pode concluir-se que ao longo do período analisado, o padrão de especialização comercial de Portugal face à UE se caracterizou por uma supremacia dos sectores assentes na exploração de baixos custos de trabalho e de recursos naturais, e o esbater da importância, no perfil de especialização, dos sectores assentes na exploração

de recursos naturais como factor competitivo básico, contribuiu para que, recentemente, os sectores que exploram os custos de trabalho sejam alvo do maior destaque no padrão de especialização. Por outro lado, o perfil de especialização deixa transparecer uma acentuada escassez de sectores que valorizam como factores-chave de competitividade a diferenciação de produto, a I&D e as economias de escala (apesar das economias de escala terem desenhado uma ténue tendência de valorização).

Por outro lado, pôde-se constatar que os sectores centrados na exploração de baixos custos de trabalho assumem um papel predominante no perfil de especialização comercial de Portugal face aos EUA-Canadá-México, não evidenciando os restantes factores de competitividade tendências significativas de valorização. Relativamente ao agregado “Ásia desenvolvida”, Portugal detém um padrão de especialização assente na exploração de recursos naturais, seguido da valorização dos baixos custos de trabalho, enquanto que, por outro lado, o mesmo revela uma carência de sectores que valorizam como principais factores de competitividade a I&D, a diferenciação de produto e as economias de escala.

O perfil de especialização de Portugal quer face à UE, quer face aos países do NAFTA, quer face ao agregado “Ásia desenvolvida”, revela uma forte dependência de sectores que assentam na exploração de baixos custos salariais, o que dada a fraca sustentabilidade da competitividade centrada neste factor, pode produzir efeitos pouco sólidos e fracamente dinamizadores dos níveis de competitividade de Portugal no contexto internacional.

Apenas quando se toma como referência o agregado “Ásia desenvolvida” é que a exploração de baixos custos de trabalho não se assume como o factor de maior relevo no padrão de especialização de Portugal (sendo a Vantagem Comparativa Global mais elevada apresentada pelos sectores relacionados com a exploração de recursos naturais), enquadrando-se esta situação com a valorização dos baixos custos de trabalho em determinadas indústrias, por parte dos países asiáticos. Contudo, face a países que têm capacidade de apostar em baixos custos de trabalho e que em simultâneo começam a valorizar factores dinâmicos de competitividade relacionados com a qualificação dos recursos humanos e a I&D, a “ainda” importância assumida, pelos sectores que se baseiam na exploração de baixos custos de trabalho, na estrutura de especialização nacional é sinónimo de alguma debilidade e fraca solidez competitiva.

Com efeito, é nítida a forte “sub-especialização” em sectores centrados na valorização de I&D, diferenciação de produto e economias de escala, o que, juntamente com a excessiva focalização do padrão de especialização na exploração de “baixos custos de trabalho”, pode produzir uma base pouco sólida de potenciais de desenvolvimento sustentáveis e consistentes, no quadro mais geral dos desafios prevaletentes no espaço europeu, como o alargamento da UE aos países de Leste, e até mesmo, no espaço mundial.

A análise da intensidade tecnológica intrínseca aos sectores mais relevantes no perfil de especialização internacional de Portugal, permite concluir que o perfil de especialização comercial de Portugal face à UE, face aos países do NAFTA e face aos países incluídos no agregado “Ásia desenvolvida”, apresenta um predomínio de sectores com fraca intensidade tecnológica, sendo nítidas as carências de sectores com níveis de intensidade tecnológica média ou alta (apesar destas categorias terem evidenciado uma ténue tendência de crescimento nos valores de Vantagem Comparativa Global, ao longo do período analisado).

Esta situação indicia um fraco nível de intensidade tecnológica da nossa economia, sugerindo uma certa debilidade competitiva de Portugal face às regiões utilizadas como termo de referência e, por outro lado, a não visualização de uma tendência saliente de inversão desta situação, não perspectiva sinais de mudança no sentido da valorização de factores com potencial de dinamização dos níveis de competitividade de Portugal no contexto internacional.

Resta saber se a economia nacional terá, ou não, capacidade de ultrapassar as debilidades que ainda a caracterizam, privilegiando no seu padrão de especialização factores relacionados com o conceito de vantagem competitiva e com o comércio intra-ramo horizontal e vertical superior, ao invés de tender a privilegiar os factores estáticos de competitividade, assentes no conceito de vantagem comparativa, de forma a superar a actual “insegurança” sentida em factores dinâmicos de competitividade de crescente relevância, como a diferenciação do produto, a qualidade dos recursos humanos, a inovação tecnológica e as economias de escala.

Deste modo, a capacidade de endogeneização dos benefícios decorrentes do grau de abertura económica e a potenciação da capacidade de internacionalização por parte da economia nacional, terão de ser enquadrados com a *performance* nacional em termos de flexibilidade de resposta às alterações dos mercados e com o seu potencial de conquista de vantagens competitivas mais sofisticadas que os seus concorrentes externos, bem

como, com uma aposta na substituição de um paradigma competitividade – custo (baseado no preço dos factores) por um paradigma de competitividade que saliente a capacidade de diferenciação, o potencial de inovação tecnológica e organizacional e a aposta na qualidade como estratégias competitivas, a fim de inverter os actuais indícios de uma perspectiva futura pouco optimista.

BIBLIOGRAFIA

- **Alves, R.** (2001), *Iberian Trade Portugal-EU Trade: What are the Differences?*, 4th International Workshop on European Economy, CEDIN, ISEG, Lisboa, 25-26 Maio.
- **Appleyard, Dennis e Field, Alfred** (1998), *International Economics*, McGraw-Hill, 3ª edição.
- **Bartlett, Christopher A. e Ghoshal, Sumantra** (1995), *Transnational Management*, 2ª edição, McGraw Hill, Boston.
- **Batista, A.** (1997), *A Competitividade Internacional – Análise da Capacidade Competitiva da União Europeia, Estados Unidos da América e Japão*, Tese de Mestrado, ISEG, Lisboa.
- **Benko, Georges e Lipietz, Alain** (2000), *La Richesse des Régions – La Nouvelle Géographie Socio – Économique*, 1ª edição, Presses Universitaires de France, Paris.
- **Boucinha, Júlia** (1999), Os fluxos do comércio intra-Europa, GEPE – Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia, Lisboa, *Diário Económico*, 6 de Dezembro.
- **Bowen, Harry** (1983), On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 119, págs. 464-472.
- **Brandenburger, Adam M. e Nalebuff, Barry J.** (1996), *Co-opetition*, Currency Doubleday, New York.
- **Brecher, R. e Choudhri, E.** (1982), The Leontief Paradox, Continued, *Journal of Political Economy*, 90, nº 4, pp 820-823.
- **Brulhart, Marius e Elliott, Robert** (1995), *A Critical Survey of Trends in Intra-Industry Trade*, Preliminary Paper Prepared for the Workshop on Intra-Industry Trade and Specialisation at the University of Coimbra, 10-12 Novembro.

- **Byé, Maurice e Bernis, Gérard Destanne de** (1987), *Relations Économiques Internationales*, 5ª edição, Précis Dalloz.
- **Caetano, Gonçalo** (1999), *A Internacionalização das PME's Portuguesas em face da Globalização e da UEM – Indústria Têxtil e de Vestuário*, Tese de Mestrado, ISEG, Lisboa.
- **Caetano, José Manuel Martins** (1997), O Investimento Directo Estrangeiro e as Teorias do Comércio Internacional, *Economia e Sociologia*, nº64, Évora (págs. 49-80).
- **Ceglowski, Janet** (1998), *Has Globalization Created a Borderless World?*, Business Review, Federal Reserve Bank of Philadelphia, Março/Abril, p. 17-27.
- **CEPII – Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales** (1998), *Compétitivité des Nations*, Ed. Economica, Paris.
- **Cohen, Stephen S.** (1994), *A Reply to Krugman*, Berkeley Roundtable on the International Economy, University of California, Berkeley, Junho.
- **Comissão Europeia** (1999a), *Como Encorajar a Competitividade das Empresas Europeias Face à Mundialização*, Comunicação da Comissão ao Conselho, ao Parlamento Europeu, ao Comité das Regiões e ao Comité Económico e Social, Bruxelas.
- **Comissão Europeia** (1999b), *Sexto Relatório periódico relativo à situação sócio-económica e ao desenvolvimento das regiões da União Europeia*, Luxemburgo.
- **Comissão Europeia**, (2000a), *Novo período de programação 2000-2006: documentos de trabalho metodológicos – Indicadores de acompanhamento e avaliação : uma metodologia indicativa*, Documento de Trabalho nº3, Direcção – Geral XVI, Política Regional e Coesão, Coordenação e Avaliação das Operações.
- **Comissão Europeia** (2000b), *European Competitiveness Report*, Luxemburgo.
- **Crespo, N. Fontoura, P.** (2001), *Determinants of the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade: What can we learn from Portuguese data?*, 4th International Workshop on European Economy, CEDIN, ISEG, Lisboa, 25-26 Maio.

- **Deardorff, A.** (1980), The General Validity of The Law of Comparative Advantage, *Journal of Political Economy*, vol. 88, pp-951-57.
- **Department of Trade and Industry – DTI** – (2000), *UK Competitiveness Indicators: Second Edition*, London.
- **Dias, J.** (1996), Comércio intra-ramo, integração europeia e competitividade: uma análise do caso português, in *Integração e Especialização*, Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, Coimbra.
- **Dodwell, D.** (1994), New Trade Theories: a Look at the Empirical Evidence, in *New Trade Theories, a Look at the Empirical Evidence*, CEPR Conference Report.
- **Donoso, Vicente** (2000), Analizando la Globalización, *Claves de la Economía Mundial*, ICEI/ICEX.
- **Donoso, Vicente** (2000), Flujos Comerciales: en el mundo se vende bien, *Claves de la Economía Mundial*, ICEI/ICEX.
- **Dornbusch, Rudiger; Stanley Fischer; e Paul A. Samuelson** (1977), Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods, *American Economic Review*, vol. 67, Dez., nº5, p. 823-39 in The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson (1986), Massachusetts Institute of Technology, Vol. V.
- **Dornbusch, Rudiger; Stanley Fischer; e Paul A. Samuelson** (1980), Heckscher-Ohlin Trade Theory with a Continuum of Goods, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 95, nº2, Setembro, p. 203-224 in The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson (1986), Massachusetts Institute of Technology, Vol. V.
- **Doz, Yves L. e Hamel, Gary** (1998), *Alliance Advantage – The Art of Creating Value through Partnering*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts
- **Dunning, John H.** (1974), *The multinational Enterprise*, London, George Allen & Unwin Ltd.
- ✓ **Dunning, John** (1995), *The Globalization of Business*, Routledge, New York.

- ✓ **Dunning, John** (1997), *Governments, Globalization, and International Business*, Oxford University Press, Londres.

- **Economia & Prospectiva** (Out 1999/Mar 2000), *Questões Europeias – Grandes Tendências*, nº 11, Ministério da Economia.

- **Economic Policy Committee** (2000), *Report by the Economic Policy Committee to ECOFIN on “Structural Indicators: an Instrument for Better Structural Policies”*, 26 de Outubro, Bruxelas.

- **Estevão, Julieta** (1999), A Especialização Industrial da Europa, GEPE, Ministério da Economia, *Diário Económico*, 19 de Novembro.

- **Estevão, Julieta** (2000), Europa: uma economia fechada?, GEPE, Ministério da Economia, *Diário Económico*, 15 de Junho.

- **Faustino, H.** (1989), *A generalização do modelo e do teorema de Heckscher-Ohlin*, Documentos de trabalho, CEDEP, ISEG.

- **Faustino, H. Silva, J. Carvalho, R.** (2001), *The Intra-Industry Trade Between Portugal and Spain in the 90s and its Determinants*, 4th International Workshop on European Economy, CEDIN, ISEG, Lisboa, 25-26 Maio.

- **Fontagné, L. Freudenberg, M. e Unal-Kesenci, D.** (1996), *Intermediate Products and Intra-Industry Trade of the Triad: Measures and Implications*, paper para a Conferência sobre Globalisation et Regionalisation dans le Commerce et les investissements internationaux, Sorbonne, 29-30 Maio.

- **Fontoura, M. Paula** (1992), O Comércio Internacional em Contexto de Concorrência Imperfeita: o Comércio Intra-Ramo e Metodologias de Análise do Comércio Internacional: in A.Romão (ed.), *Análise do Comércio Internacional, Coleção Estratégia de Exportação*, CEDIN, ISEG; p. 101-145.

- **Fontoura, M. Paula** (1996), *Provas de Agregação, Relatório sobre o programa, conteúdo e métodos de ensino da disciplina de Teorias do Comércio e Investimento Internacional*, Instituto Superior de Economia e Gestão, Universidade Técnica de Lisboa.

- **Fontoura, M. Paula** (1997), *Factores Determinantes do Comércio Internacional: A Abordagem Empírica, Separata do Boletim de Ciências Económicas*, Abril, Gráfica de Coimbra.
- **Freitas, João Abel** (1999), *Importância Económica da União Europeia*, GEPE, Ministério da Economia, *Diário Económico*, 5 de Novembro.
- **Freudenberg, M. Muller, F.** (1991), *La structure du commerce extérieur de la RFA et de la France en 1989: Une analyse empirique de la structure du commerce par types de commerce et gammes de échangées*, Mémoire pour le Diplôme d'Études Approfondies d'économie internationale, M. Gérard Lafay, Université de Paris I Panthéon- Sorbonne, Novembro.
- **Gandolfo G.** (1987), *The Pure Theory of International Trade, International Economics I*, New York, Springer-Verlag.
- **Ghoshal, Sumantra e Bartlett, Christopher A. e Moran, Peter** (1999), *A New Manifesto for New Management*, Sloan Management Review, Spring.
- **Greenway, David** (1988), *Economic Development and International Trade*, Macmillan Education Ltd.
- **Grubel, Herbert G.** (1977), *International Economics*, Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois.
- **Grupo de Lisboa** (1994), *Limites à Competição*, Fundação Calouste Gulbenkian, Publicações Europa – América, Mem Martins.
- **Guedes, Cezar** (2001), *Competitividade e Inserção Internacional: Algumas observações sobre a economia portuguesa*, 4º International Workshop on European Economy, CEDIN, ISEG, Lisboa, 25-26 de Maio.
- **Guerra, A. Castro** (1998), *Globalização e Competitividade – O Posicionamento das Regiões Periféricas*, GEPE – Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia, Lisboa, Maio.

- **Guillochon, Bernard** (1998), *Economia Internacional*, Actualização e complementação analítica por Francisco Corrêa Guedes, 2ª edição actualizada, Planeta Editora.
- **Hamel, Gary e Prahalad, C. K.** (1994), *Competing for the Future*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts.
- **Henderson, D. e Neves, J.** (coord) (2001), *Enciclopédia de Economia*, Principia, Publicações Universitárias e Científicas, S. João do Estoril.
- **Hirst, Paul and G. Thompson** (1996), *Globalization in Question*, Cambridge Polity Press, New York.
- **INE**, *Estatísticas do Comércio Internacional- Resultados Preliminares de Fevereiro de 2001*, Destaque do Instituto Nacional de Estatística de 15 de Maio de 2001.
- **Institute for Management Development** (2001), *World Competitiveness Report*
- **Jornal Público** (2001), *Competitividade portuguesa cai nos últimos dois anos*, Público Economia, 21 de Maio.
- **Keesing, Donald B.** (1966) Labor Skills and Comparative Advantage, *American Economic Review* 56, nº2, Maio, p. 249-258.
- **Kogut, Bruce** (1993), *Country Competitiveness – Technology and the Organizing of Work*, Oxford University Press, New York
- **Krugman, P.** (1994), Empirical Evidence on the New Trade Theories: The Current State of Play, *New Trade Theories, a Look at the Empirical Evidence*, CEPR Conference Report p.11-32.
- **Krugman, P.** (1994), *Peddling Prosperity*, W W. Norton & Company, New York.
- **Krugman, P.** (1994), *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, vol 73, nº2, Março/Abril. p. 28-44.
- **Krugman, P.** (1996), *Pop Internationalism*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

- **Lança, Isabel Salavisa** (2001), *Mudança Tecnológica e Economia – Crescimento, Competitividade e Indústria em Portugal*, Celta Editora, Oeiras.
- **Leamer, E.** (1980), The Leontief Paradox Reconsidered, *Journal of Political Economy*, 88, p. 495-503.
- **Lima, Maria Antonina** (1997), Neo-proteccionismo, GATT e acordos regionais, *Economia Global e Gestão, Global Economics and Management Review*, AEDG/ISCTE, 1º semestre.
- **Lopes, R.** (1998), *Dinâmicas de Competitividade Territorial: Portugal por Referência*, Dissertação de Doutoramento, ISCTE – Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa
- **Markusen, James; Melvin, James; Kaempfer, William e Maskus, Keith** (1995), *International Trade, Theory and Evidence*, MacGrawHill, Inc, New York.
- **Mateus, Augusto, (coord), Brito, J. M. Brandão e Martins, Victor** (1995), *Portugal XXI: Cenários de Desenvolvimento*, 2ª edição, Bertrand Editora, Venda Nova.
- **Mateus, Augusto** (1998), Competitividade, Especialização e Desenvolvimento Regional, *Economia Pura*, Ano I, nº6, pp. 24-29
- **Mateus, Augusto** (1999), A Globalização, a “Nova Economia” e os novos caminhos da competitividade, Notícias do Milénio, *Diário Notícias*, Maio.
- **Mateus, Augusto** (1999), *A internacionalização empresarial e os novos caminhos da competitividade: Portugal face à globalização e à UEM*, Centros de Estudos Sociais.
- **Mateus, Augusto; Madruga, Paulo e Rodrigues, Duarte** (2000), A Pirâmide de Competitividade Territorial das Regiões Portuguesas, in: *Revista de Estudos Regionais*, Instituto Nacional de Estatística, Região de Lisboa e Vale do Tejo, , 2º semestre.
- **McFetridge, Donald G.** (1995), *Competitiveness: Concepts and Measures*, Occasional Paper Number 5, Abril, Department of Economics, Carleton University, Canadá.

- **McGrew Anthony G., Lewis, Paul et al.** (1992), *Globalisation and the Nation States*, Polity Press, Cambridge.
- **Mendonça, António** (1997), Aspectos Teóricos do Comércio Internacional, in: *Comércio e Investimento Internacional*, ICEP- Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal.
- **Mendonça, António e Costa, C. Guapo** (2000), *A Nova Realidade do Euro e a Organização Mundial do Comércio: Algumas Reflexões*, GEPE – Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia, Lisboa, Maio.
- **Mill, John Stuart** (1871), *Principles of Political Economy*, Reprint. London: Longmans, Green and Co., 1929, Book III, capítulos XVII-XVIII
- **Minhas, Bagicha S.** (1962), The Homohypallagic Production Function, Factor-Intensity Reversals and the Heckscher-Ohlin Theorem, *Journal of Political Economy* 70, nº2, Abril p.138-156.
- **Monitor Company** (1997), *What is Competitiveness?*, Cambridge.
- **Mundell, Robert A.** *International Trade and Factor Mobility* (1957), *American Economic Review* 47, nº3, Junho, p.321-335.
- **OCDE** (1987), *Ajustement Structurel*, cap.7.
- **OCDE** (1992), *Políticas Industriais nos países da OCDE*, Relatório Anual.
- **Ohmae, Kenichi** (1995), *The End of the Nation State – The Rise of Regional Economies*, Harper Collins Publishers, London.
- **Oman, C.** (1994), *Globalization and Regionalisation*, The Challenge for Developing Countries, OCDE, Paris.
- **ONU** (1999), *World Investment Report*, cap I.
- **Porter, Michael E.** (1980), *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, The Free Press, New York.

- **Porter, Michael E.** (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, The MacMillan Press Ltd., London and Basingstoke.
- **Porter, Michael E.** (1999), *On Competition*, Ed. original Harvard Business Review Book (1996), Trad. Editora Campus Ltd., Rio de Janeiro.
- **Porter, Michael e Christensen, Roland** (1999), *Microeconomic Competitiveness: Findings from the 1999 Executive Survey*.
- **Prahalad, C.K. e Oosterveld, Jan P.** (1999), Transforming Internal Governance: The Challenge for Multinationals, *Sloan Management Review*, Spring.
- **President's Commission on Industrial Competitiveness** (1985), *The Report of the President's Commission on Industrial Competitiveness*, vol. 3, GPO, Washington DC.
- **Rainelli, Michel** (2001), *La Nouvelle Théorie du Commerce International*, 8ªed. rev., Éditions La Découverte & Syros, Paris.
- **Requeijo, Jaime** (2000), Panorama de la economía mundial: los brillos y las sombras in *Claves de la Economía Mundial*, ICEI/ICEX.
- **Ricardo, David** (1817), *Princípios de Economia Política e de Tributação*, tradução de Maria Adelaide Ferreira (1983), 3ª edição, Fundação Calouste Gulbenkian, segundo a edição de Everyman's Library-J.M.Dent & Sons, Ltd. Publishers, Londres 1965, capítulos I, VII e XXII.
- **Rima, I.** (1987), *História do Pensamento Económico*, 1ªedição, Editora Atlas S.A.
- **Sachwald, Frédérique** (1994), *Les défis de la Mondialisation*, Mâsson Paris, Paris.
- **Samuelson, Paul A.** (1949), International Factor-Price Equalisation Once Again, *Economic Journal* 59, nº 234, Junho, p. 181-197.
- **Santos, Vitor** (1997), *Será a globalização um fenómeno sustentável?*, GEPE – Gabinete de Estudos e Prospectiva Económica do Ministério da Economia, Doc-Trab. 8-97, Lisboa, Outubro.

- **Silva, Joaquim Ramos** (1996), *Mudanças na Economia Mundial 1973-1993*, Doc.-trabalho nº 1/96, CEDIN-ISEG, Lisboa.
- **Silva, José A.** (1999), *Economia Internacional*, 1ª edição, Sociedade Portuguesa de Inovação, Porto.
- **Simões, Vítor Corado** (2000), Transnacionais num Mundo em Mudança: O Global Apagou o Local?, *Economia Pura*, Março.
- **Sousa, Fernando Freire** (1999), *A Vantagem Competitiva das Nações: Polémicas e Derivações*, Contemporânea Editora, Matosinhos.
- **Stolper, Wolfgang F. and Roskamp, Karl W.** (1961) An Input-Output Table for East Germany with Applications to Foreign Trade, *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics* 23, Novembro, p. 379-92.
- **Trefler, Daniel** (1993), International Factor Price Differences: Leontief Was Right!, *Journal of Political Economy* 101, nº 6, Dezembro, p.961-981.
- **Valcárcel, Darío** (2000), Globalización: oportunidades y riesgos, *Claves de la Economía Mundial*, ICEI/ICEX.
- **World Economic Forum** (2001), *The Global Competitiveness Report*.
- **WTO – World Trade Organization** (1999), *Trade, Income Disparity and Poverty*, *Special Studies* 5, Suíça.
- **WTO – World Trade Organization** (2000), *International Trade Statistics*, França.
- **WTO – World Trade Organization** (2001a), *Annual Report 2001*, França.
- **WTO – World Trade Organization** (2001b), *International Trade Statistics*, França.
- **Yeats, A.** (1985), On the Appropriate Interpretation of the Revealed Comparative Advantage Index: Implications of a Methodology Based on Industry Sector Analysis, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 121, págs. 61-73.

ANEXO 1

Tabela 1 – Ranking de Competitividade “The World Competitiveness Scoreboard”

	RESULTADO EM 2001	POSICÃO EM 2000	POSICÃO EM 1999	POSICÃO EM 1998
NO TOPO				
1 EUA	100	1	1	1
2 Singapura	87.7	2	2	2
3 Finlândia	83.4	4	5	6
4 Luxemburgo	82.2	6	3	3
5 Holanda	81.5	3	4	4
6 Hong Kong	79.5	12	12	5
7 Irlanda	79.2	5	5	7
8 Suécia	77.9	14	14	16
9 Canadá	76.9	8	10	8
10 Suíça	76.8	7	7	9
11 Austrália	75.9	10	11	12
12 Alemanha	74.0	11	12	15
13 Islândia	73.7	9	13	18
14 Áustria	72.5	15	18	24
15 Dinamarca	71.8	13	9	10
16 Israel	67.9	21	22	25
NO MEIO DA TABELA				
17 Bélgica	66	19	21	23
18 Taiwan	64.8	20	15	14
19 Reino Unido	64.8	16	19	13
20 Noruega	63.1	17	16	11
21 Nova Zelândia	61.7	18	17	17
22 Estónia	60.2			
23 Espanha	60.1	23	20	26
24 Chile	59.8	25	25	27
25 França	59.6	22	23	22
26 Japão	57.5	24	24	20
27 Hungria	55.6	26	26	28
28 Coreia	51.1	28	41	36
29 Malásia	50	27	28	19
30 Grécia	49.9	34	32	33
31 Brasil	49.7	31	34	35
32 Itália	49.6	32	30	31
EM CRESCIMENTO				
33 China	49.5	30	29	21
34 Portugal	48.4	29	27	29
35 Rep. Checa	46.7	40	37	37
36 México	46.7	33	35	34
37 Eslováquia	43.5			
38 Tailândia	42.7	35	36	41
39 Eslovénia	42.5	36	39	
40 Filipinas	40.6	37	31	32
41 Índia	40.4	39	42	38
42 África do Sul	38.6	43	43	42
43 Argentina	37.5	41	33	30
44 Turquia	35.4	42	38	39
45 Rússia	34.6	47	46	43
46 Colômbia	32.8	45	45	45
47 Polónia	32	38	40	44
48 Venezuela	30.7	46	44	46
49 Indonésia	28.3	44	47	40

Fonte: Institute for Management Development (2001), *World Competitiveness Report*

ANEXO 2

Desde 2000 que o *Global Competitiveness Report* elaborado pelo World Economic Forum se baseia na construção de rankings para dois índices:

- ♦ *The Growth Competitiveness Index (GCI)*, que pretende medir os factores susceptíveis de contribuir para o crescimento futuro de uma economia medido pela taxa de crescimento do PIB *per capita*. Este índice subdivide-se em três sub – índices: o nível tecnológico de uma economia, a qualidade das instituições públicas e as condições macroeconómicas. Deste modo, considera-se que estes factores explicam porque a prosperidade em alguns países cresce a ritmos mais acentuados do que noutros.
- ♦ *The Current Competitiveness Index (CCI)* visa identificar os factores que fortalecem a existência de elevados níveis de produtividade e consequentemente estimulam a *performance* económica, medida pelo PIB *per capita*. Este índice reflecte fundamentos microeconómicos, decompondo-se em dois índices: um índice focalizado na sofisticação empresarial e outro na qualidade da envolvente empresarial. Estes factores explicam porque alguns países conseguem manter níveis de prosperidade mais elevados do que outros.

As dimensões de ambos os índices de competitividade encontram-se relacionadas, uma vez que ambas se focalizam nas condições que estimulam e suportam os níveis de produtividade, apesar de se referirem a horizontes temporais diferentes. Pela primeira vez, a Finlândia ficou colocada na 1ª posição, tanto no *Global Competitiveness Index (GCI)*, como no *Current Competitiveness Index (CCI)*, o que indica que a Finlândia possui as melhores perspectivas de crescimento para os próximos cinco anos. Os EUA declinaram em 2001 para o segundo lugar.

Portugal, por seu turno, aparece posicionado na 25ª posição no ranking relativo ao GCI – *Global Competitiveness Index* e na 31ª posição em termos do ranking do CCI – *Current Competitiveness Index*, assistindo-se a um degradar da sua performance, em ambos os índices, em relação ao ano anterior.

Tabela 2- Ranking de Competitividade - *Growth Competitiveness Index Ranking*

Growth Competitiveness Index Ranking			
País	Growth Competitiveness Index Ranking 2001	Growth Competitiveness Index Ranking 2001 entre os países classificados no GCR 2000	Growth Competitiveness Index Ranking 2000
Finlândia	1	1	5
EUA	2	2	1
Canadá	3	3	6
Singapura	4	4	2
Austrália	5	5	11
Noruega	6	6	15
Taiwan	7	7	10
Holanda	8	8	3
Suécia	9	9	12
Nova Zelândia	10	10	19
Irlanda	11	11	4
Reino Unido	12	12	8
Hong Kong	13	13	7
Dinamarca	14	14	13
Suíça	15	15	9
Islândia	16	16	23
Alemanha	17	17	14
Áustria	18	18	17
Bélgica	19	19	16
França	20	20	21
Japão	21	21	20
Espanha	22	22	26
Coreia	23	23	28
Israel	24	24	18
Portugal	25	25	22
Itália	26	26	29
Chile	27	27	27
Hungria	28	28	25
Estónia	29	-	-
Malásia	30	29	24
Eslovénia	31	-	-
Ilhas Maurícias	32	30	35
Tailândia	33	31	30
África do Sul	34	32	32
Costa Rica	35	33	37
Grécia	36	34	33
República Checa	37	35	31
Trinidade e Tobago	38	-	-
China	39	36	40
Eslováquia	40	37	38
Polónia	41	38	34
México	42	39	42
Lituânia	43	-	-
Brasil	44	40	45
Jordânia	45	41	46
Uruguai	46	-	-
Letónia	47	-	-
Filipinas	48	42	36
Argentina	49	43	44
República Dominicana	50	-	-

Ranking de Competitividade - *Growth Competitiveness Index Ranking* (continuação)

Growth Competitiveness Index Ranking			
País	Growth Competitiveness Index Ranking 2001	Growth Competitiveness Index Ranking 2001 entre os países classificados no GCR 2000	Growth Competitiveness Index Ranking 2000
Egipto	51	44	41
Jamaica	52	-	-
Panamá	53	-	-
Turquia	54	45	39
Peru	55	46	47
Roménia	56	-	-
Índia	57	47	48
El Salvador	58	48	49
Bulgária	59	49	57
Vietname	60	50	52
Sri Lanka	61	-	-
Venezuela	62	51	53
Rússia	63	52	54
Indonésia	64	53	43
Colômbia	65	54	51
Guatemala	66	-	-
Bolívia	67	55	50
Equador	68	56	58
Ucrânia	69	57	56
Honduras	70	-	-
Bangladesh	71	-	-
Paraguai	72	-	-
Nicarágua	73	-	-
Nigéria	74	-	-
Zimbabwe	75	58	55

Fonte: World Economic Forum (2001), *The Global Competitiveness Report*

Tabela 3 - Ranking de Competitividade - *Current Competitiveness Index***Ranking**

Current Competitiveness Index Ranking			
País	Current Competitiveness Index Ranking 2001	Current Competitiveness Index Ranking 2001 entre os países classificados no GCR 2000	Current Competitiveness Index Ranking 2000
Finlândia	1	1	1
EUA	2	2	2
Holanda	3	3	4
Alemanha	4	4	3
Suíça	5	5	5
Suécia	6	6	7
Reino Unido	7	7	8
Dinamarca	8	8	6
Austrália	9	9	10
Singapura	10	10	9
Canadá	11	11	11
França	12	12	15
Áustria	13	13	13
Bélgica	14	14	12
Japão	15	15	14
Islândia	16	16	17
Israel	17	17	18
Hong Kong	18	18	16
Noruega	19	19	20
Nova Zelândia	20	20	19
Taiwan	21	21	21
Irlanda	22	22	22
Espanha	23	23	23
Itália	24	24	24
África do Sul	25	25	25
Hungria	26	26	32
Estónia	27	-	-
Coreia	28	27	27
Chile	29	28	26
Brasil	30	29	31
Portugal	31	30	28
Eslovénia	32	-	-
Turquia	33	31	29
Trinidade e Tobago	34	-	-
República Checa	35	32	34
Índia	36	33	37
Malásia	37	34	30
Tailândia	38	35	40
Eslováquia	39	36	36
Jamaica	40	-	-
Polónia	41	37	41
Letónia	42	-	-
Grécia	43	38	33
Jordânia	44	39	35
Egipto	45	40	39
Uruguai	46	-	-
China	47	41	44
Panamá	48	-	-
Lituânia	49	-	-
Costa Rica	50	42	43
México	51	43	42
Ilhas Maurícias	52	44	38
Argentina	53	45	45
Filipinas	54	46	46

Ranking de Competitividade - *Current Competitiveness Index Ranking* (continuação)

Current Competitiveness Index Ranking			
País	Current Competitiveness Index Ranking 2001	Current Competitiveness Index Ranking 2001 entre os países classificados no GCR 2000	Current Competitiveness Index Ranking 2000
Indonésia	55	47	47
Colômbia	56	48	48
Sri Lanka	57	-	-
Rússia	58	49	52
República Dominicana	59	-	-
Ucrânia	60	50	56
Roménia	61	-	-
Vietname	62	51	53
Peru	63	52	49
El Salvador	64	53	51
Zimbábwe	65	54	50
Venezuela	66	55	54
Nigéria	67	-	-
Bulgária	68	56	55
Guatemala	69	-	-
Paraguai	70	-	-
Nicarágua	71	-	-
Equador	72	57	57
Bangladesh	73	-	-
Honduras	74	-	-
Bolívia	75	58	58

Fonte: World Economic Forum (2001), *The Global Competitiveness Report*

ANEXO 3

Tabela 4 - Evolução do PIB e trocas comerciais, 1990 – 2000 (percentagem de variação anual)

	AMÉRICA DO NORTE			EUA			EUROPA OCIDENTAL			UE (15)			ÁSIA			JAPÃO		
	1990-00	1999	2000	1990-00	1999	2000	1990-00	1999	2000	1990-00	1999	2000	1990-00	1999	2000	1990-00	1999	2000
PIB	3.2	4.1	4.2	3.2	4.1	4.1	2.0	2.4	3.4	2.0	2.6	3.3	3.2	2.8	3.4	1.3	0.8	1.5
Mercadorias																		
Exportações (valor)	7.5	5.0	12.5	7.0	3.0	11.5	4.0	0.5	3.0	4.0	0.0	2.5	8.5	7.5	18.5	5.0	8.0	14.5
Importações (valor)	9.0	11.0	17.5	9.5	12.0	19.0	4.0	1.5	5.5	4.0	2.0	5.0	7.5	10.5	23.5	5.0	11.0	22.0
Exportações (volume)	7.0	6.0	10.0	6.5	4.0	9.5	6.5	4.5	10.5	6.5	5.0	10.5	8.0	7.0	16.0	3.0	2.0	9.5
Importações (volume)	8.5	11.5	11.5	8.5	11.5	11.5	6.0	5.5	10.0	6.0	6.0	9.5	7.5	9.0	15.5	5.5	9.5	11.0
Serviços comerciais																		
Exportações (valor)	7.5	4.5	10.0	7.5	4.5	10.5	4.5	0.5	0.5	4.5	1.5	-0.5	9	4	12	5	-2	13
Importações (valor)	6.5	4.0	12.5	7.0	4.0	13.5	4.5	1.0	1.0	5.0	1.0	1.0	7	6	8	3	3	1

Fonte: WTO (2001), *International Trade Statistics*

ANEXO 4

Tabela 5 - Ranking dos exportadores e importadores nas trocas mundiais de mercadorias, 2000 (Em bilhões de dólares e percentagem)

Rank	Exportadores	Valor	Quota	Percentagem de variação anual	Rank	Importadores	Valor	Quota	Percent. var. anual
1	Estados Unidos	781.1	12.3	11	1	Estados Unidos	1257.6	18.9	19
2	Alemanha	551.5	8.7	1	2	Alemanha	502.8	7.5	6
3	Japão	479.2	7.5	14	3	Japão	379.5	5.7	22
4	França	298.1	4.7	-1	4	Reino Unido	337.0	5.1	5
5	Reino Unido	284.1	4.5	6	5	França	305.4	4.6	4
6	Canadá	276.6	4.3	16	6	Canadá	244.8	3.7	11
7	China	249.3	3.9	28	7	Itália	236.5	3.5	7
8	Itália	237.8	3.7	1	8	China	225.1	3.4	36
9	Holanda	212.5	3.3	6	9	Hong Kong	214.2	3.2	19
10	Hong Kong	202.4	3.2	16	10	Holanda	198.0	3.0	4
11	Bélgica	186.1	2.9	4	11	México	182.6	2.7	23
12	Rep da Coreia	172.3	2.7	20	12	Bélgica	173.0	2.6	5
13	México	166.4	2.6	22	13	Rep da Coreia	160.5	2.4	34
14	Taiwan	148.3	2.3	22	14	Espanha	153.5	2.3	6
15	Singapura	137.9	2.2	20	15	Taiwan	140.0	2.1	26
16	Espanha	113.7	1.8	3	16	Singapura	134.5	2.0	21
17	Federação Russa	105.2	1.7	39	17	Suíça	83.6	1.3	5
18	Malásia	98.2	1.5	16	18	Malásia	82.2	1.2	27
19	Suécia	86.9	1.4	2	19	Suécia	72.8	1.1	6
20	Arábia Saudita	84.1	1.3	66	20	Austrália	71.5	1.1	3
21	Suíça	81.5	1.3	2	21	Áustria	68.6	1.0	-2
22	Irlanda	79.9	1.3	12	22	Tailândia	61.9	0.9	23
23	Tailândia	69.1	1.1	18	23	Brasil	58.5	0.9	13
24	Áustria	63.9	1.0	-1	24	Turquia	53.5	0.8	31
25	Austrália	63.9	1.0	14	25	Irlanda	50.9	0.8	8
26	Indonésia	62.1	1.0	28	26	Índia	50.5	0.8	12
27	Noruega	60.0	0.9	32	27	Polónia	48.9	0.7	7
28	Brasil	55.1	0.9	15	28	Federação Russa	45.5	0.7	12
29	Dinamarca	49.6	0.8	0	29	Dinamarca	44.3	0.7	-1
30	Finlândia	45.6	0.7	9	30	Portugal	38.2	0.6	-4
31	Índia	42.3	0.7	16	31	Israel	38.1	0.6	15
32	Emirat. Árabes Unidos	39.9	0.6	29	32	Noruega	34.4	0.5	1
33	Filipinas	39.8	0.6	9	33	Finlândia	33.9	0.5	7
34	Venezuela	31.8	0.5	58	34	Filipinas	33.8	0.5	4
35	Polónia	31.7	0.5	15	35	Indonésia	33.5	0.5	40
36	Israel	31.3	0.5	21	36	República Checa	32.2	0.5	15
37	Irão	30.0	0.5	52	37	Hungria	32.1	0.5	15
38	África do Sul	30.0	0.5	12	38	Emirat. Árabes Unidos	31.9	0.5	4
39	Repúbl. Checa	29.0	0.5	11	39	Arábia Saudita	30.3	0.5	8
40	Hungria	28.1	0.4	12	40	África do Sul	29.7	0.4	11
41	Turquia	26.6	0.4	0	41	Grécia	26.3	0.4	-1
42	Argentina	26.3	0.4	13	42	Argentina	25.1	0.4	-1
43	Portugal	23.3	0.4	-5	43	Chile	18.1	0.3	19
44	Nigéria	20.1	0.3	57	44	Venezuela	16.1	0.2	14
45	Argélia	19.6	0.3	56	45	Vietname	15.6	0.2	35
46	Kuwait	19.5	0.3	60	46	Irão	15.2	0.2	20
47	Iraque	19.3	0.3	61	47	Egipto	14.0	0.2	-13
48	Chile	18.2	0.3	16	48	Ucrânia	14.0	0.2	18
49	Ucrânia	14.6	0.2	26	49	Nova Zelândia	13.9	0.2	-3
50	Vietname	14.5	0.2	25	50	Iraque	13.7	0.2	61
	Mundo	6364.0	100.0	12		Mundo	6669.0	100.0	13

Fonte: WTO (2001), *International Trade Statistics*

Tabela 6 - Ranking dos exportadores e importadores nas trocas mundiais de mercadorias, 1999 (Em bilhões de dólares e percentagem)

Rank	Exportadores	Valor	Quota	Percentagem de variação anual	Rank	Importadores	Valor	Quota	Percent. var. anual
1	Estados Unidos	695.2	12.4	2	1	Estados Unidos	1059.1	18.0	12
2	Alemanha	541.5	9.6	0	2	Alemanha	472.5	8.0	0
3	Japão	419.4	7.5	8	3	Reino Unido	320.3	5.4	2
4	França	300.4	5.3	-2	4	Japão	311.3	5.3	11
5	Reino Unido	269.0	4.8	-1	5	França	290.1	4.9	0
6	Canadá	238.4	4.2	11	6	Canadá	220.2	3.7	7
7	Itália	230.6	4.1	-6	7	Itália	216.9	3.7	-1
8	Holanda	200.4	3.6	0	8	Holanda	187.6	3.2	0
9	China	195.2	3.5	6	9	Hong Kong	180.7	3.1	-3
10	Bélgica	176.3	3.1	-	10	China	165.8	2.8	18
11	Hong Kong	174.4	3.1	0	11	Bélgica	160.9	2.7	-
12	Rep da Coreia	144.7	2.6	9	12	México	148.7	2.5	14
13	México	136.7	2.4	16	13	Espanha	144.8	2.5	9
14	Taiwan	121.6	2.2	10	14	Rep da Coreia	119.8	2.0	28
15	Singapura	114.7	2.0	4	15	Singapura	111.1	1.9	9
16	Espanha	110.1	2.0	1	16	Taiwan	110.7	1.9	5
17	Suécia	84.9	1.5	0	17	Suíça	79.9	1.4	0
18	Malásia	84.5	1.5	15	18	Austrália	69.1	1.2	7
19	Suíça	80.4	1.4	2	19	Áustria	68.8	1.2	1
20	Federação Russa	74.3	1.3	0	20	Suécia	68.5	1.2	0
21	Irlanda	70.4	1.3	9	21	Malásia	65.0	1.1	11
22	Áustria	63.5	1.1	1	22	Brasil	51.7	0.9	-15
23	Tailândia	58.4	1.0	7	23	Tailândia	50.3	0.9	17
24	Austrália	56.1	1.0	0	24	Irlanda	46.4	0.8	4
25	Arábia Saudita	50.5	0.9	27	25	Polónia	45.9	0.8	-2
26	Dinamarca	49.0	0.9	2	26	Índia	44.6	0.8	4
27	Indonésia	48.7	0.9	0	27	Dinamarca	44.3	0.8	-4
28	Brasil	48.0	0.9	-6	28	Federação Russa	41.1	0.7	-30
29	Noruega	44.9	0.8	13	29	Turquia	40.4	0.7	-12
30	Finlândia	41.7	0.7	-3	30	Portugal	38.6	0.7	1
31	Filipinas	36.7	0.7	24	31	Noruega	34.0	0.6	-6
32	Índia	36.6	0.6	9	32	Israel	33.2	0.6	13
33	Emirat. Árabes Unidos	29.5	0.5	15	33	Filipinas	32.5	0.6	3
34	Polónia	27.4	0.5	-3	34	Finlândia	31.5	0.5	-3
35	Repúbl. Checa	26.9	0.5	2	35	Grécia	30.2	0.5	5
36	África do Sul	26.7	0.5	1	36	Emirat Árabes Unidos	28.9	0.5	6
37	Turquia	26.0	0.5	-4	37	República Checa	28.8	0.5	0
38	Israel	25.8	0.5	12	38	Arábia Saudita	28.0	0.5	-7
39	Hungria	25.0	0.4	9	39	Hungria	28.0	0.5	9
40	Portugal	23.9	0.4	-4	40	África do Sul	26.7	0.5	-9
41	Argentina	23.3	0.4	-12	41	Argentina	25.5	0.4	-19
42	Venezuela	19.9	0.4	15	42	Indonésia	24.0	0.4	-12
43	Irão	16.2	0.3	27	43	Egipto	16.0	0.3	-1
44	Chile	15.6	0.3	5	44	Chile	15.1	0.3	-19
45	Nova Zelândia	12.5	0.2	3	45	Venezuela	14.8	0.3	-7
46	Kuwait	12.2	0.2	27	46	Nova Zelândia	14.3	0.2	14
47	Argélia	11.9	0.2	17	47	Irão	13.2	0.2	6
48	Ucrânia	11.6	0.2	-8	48	Ucrânia	11.8	0.2	-19
49	Colômbia	11.6	0.2	7	49	Vietname	11.6	0.2	1
50	Vietname	11.5	0.2	23	50	Rep. Eslovaca	11.2	0.2	-14
Mundo		5625.0	100.0	3	Mundo		881.0	100.0	4

Fonte: WTO (2000), *International Trade Statistics*

ANEXO 5

Tabela 7- Classificação por factores-chave de competitividade



Classificação Chelem	Classificação OCDE
<p>Cimento Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas) Papel e cartão Minerais brutos n.e. (argila, potássio, amianto, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc.) Carvão Petróleo bruto Gás natural Coque Produtos refinados do petróleo Cereais Outros produtos agrícolas (animais vivos, ovos, frutos e legumes, oleaginosas, etc.) Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais) Produtos à base de cereais (farinhas, produtos de padaria, etc.) Lactínios e derivados, etc. Carnes e peixes Conservas e preparações animais Conservas e preparações vegetais Açúcar (inclui chocolates e outros produtos doces) Alimentos para animais Bebidas Tabaco Pedras preciosas, bijutaria, objectos de arte Ouro</p>	<p>Recursos Naturais</p>
<p>Metais não ferrosos Fios e tecidos (Têxteis naturais, artificiais e sintéticos) Confecção de vestuário Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas) Tapeçaria Calçado, Peles, couros transformados Mobiliário e acessórios Obras metálicas Quinquilharia, artigos metálicos Resíduos de metais e minerais não ferrosos</p>	<p>Custos de Trabalho</p>
<p>Cerâmica Vidro Ferro e aço (ferro, ferro fundido, aço em forma de lingotes, barras...) Tubos e produtos resultantes da 1ª transformação do ferro, da fundição e do aço Impressão e publicação Elementos de veículos automóveis (chassis, carroçarias, etc.) Automóveis particulares, motociclos Veículos de utilidade pública e outros materiais de transporte terrestre (compreende material ferroviário) Navios e barcos Plásticos, fibras e resinas Artigos e matérias plásticas Artigos em borracha Resíduos de metais e minerais ferrosos Produtos de limpeza, perfumes, cosméticos, etc. - produtos químicos industriais Pinturas, vernizes, colorantes, etc. - produtos químicos industriais Adubos e produtos químicos para a agricultura - produtos químicos industriais</p>	<p>Economias de escala</p>
<p>Motores, turbinas e máquinas n.e. (a vapor, a gaz, hidráulicos, material frigorífico industrial) Material/maquinaria agrícola Máquinas, ferramentas Máquinas utilizadas para a construção, aparelhos de manutenção e de extracção Máquinas especializadas para indústrias específicas Relojoaria Máquinas eléctricas (electrodomésticos, entre outros) Material eléctrico (motores, turbinas, geradores) Aparelhos e fornecedores eléctricos</p>	<p>Diferenciação do Produto</p>
<p>Produtos farmacêuticos (compreende os veterinários) Aparelhos e instrum. de medida e precisão (mecânicos, eléctricos ou electrónicos mais o material médico-cirúrgico) Aparelhos de óptica, fotografia e de cinema Componentes electrónicos (semicondutores) Electrónica (material de telecomunicações) Material de telecomunicação (emissores de radio-difusão e de televisão, telefones, aparelhos de transmissão) Material informático Produtos para a construção Aeronáutica e Espacial Armamento Produtos da Química mineral de base Produtos da Química Orgânica de base</p>	<p>I&D</p>

ANEXO 6

Tabela 8- Classificação segundo o Grau de Intensidade Tecnológica

Classificação Chelem	Classificação OCD
<p>Cimento Cerâmica Vidro Ferro e aço (ferro, ferro fundido, aço em forma de lingotes, barras) Tubos e produtos resultantes da 1ª transformação do ferro, da fundição e do aço Fios e tecidos (Têxteis naturais, artificiais e sintéticos) Confeção de vestuário Vestuário específico (boinas, meias, gorros, toucas) Tapeçaria Calçado, peles, couros transformados Obras em madeira (contraplacados, embalagens, caixas) Mobiliário e acessórios Papel e cartão Impressão e publicação (fotografia, reproduções, gravuras não metálicas) Obras metálicas Quinquilharia, artigos metálicos e produtos de mecânica em geral Resíduos de metais e minerais ferrosos Minerais brutos ne (argila, potássio, amianto, feldspato, quartzo, areia, fosfato, nitrato, borato, etc) Carvão Petróleo bruto Gás natural Coque Produtos refinados do petróleo Cereais Outros produtos agrícolas (animais vivos, ovos, frutos e legumes, oleaginosas, etc) Produtos agrícolas não comestíveis (fibras têxteis naturais) Produtos à base de cereais (farinhas, produtos de padaria, etc) Lactínios e derivados, etc Carnes e peixes Conservas e preparações animais Conservas e preparações vegetais Açúcar (inclui chocolates e outros produtos doces) Alimentos para animais Bebidas Tabaco Pedras preciosas, bijuteria, objectos de arte Ouro</p>	<p>Fraca Intensidade Tecnológica</p>
<p>Metais não ferrosos Motores, turbinas e máquinas ne (a vapor, a gás, hidráulicos, material frigorífico industrial) Material/maquinaria agrícola Máquinas, ferramentas Máquinas utilizadas para a construção, aparelhos de manutenção e de extracção Relojoaria Elementos de veículos automóveis (chassis, carroçarias, etc) Automóveis particulares, motociclos Veículos de utilidade pública e outros materiais de transporte terrestre (compreende material ferroviário) Navios e barcos Produtos da Química mineral de base Adubos e produtos químicos para a agricultura Produtos da Química Orgânica de base Pinturas, vernizes, colorantes, etc Produtos de limpeza, perfumes, cosméticos, etc Plásticos, fibras e resinas Artigos e matérias plásticas Artigos em borracha Resíduos de metais e minerais não ferrosos</p>	<p>Média Intensidade Tecnológica</p>
<p>Produtos para a construção Aeronáutica e Espacial Material informático Aparelhos e instrumentos de medida e precisão (mecânicos, eléctricos ou electrónicos e compreende o material médico-cirúrgico) Aparelhos de óptica, fotografia e de cinema Componentes electrónicos (semicondutores) Electrónica (material de telecomunicações) Material de telecomunicação Máquinas especializadas para indústrias específicas Máquinas eléctricas (electrodomésticos, entre outros) Material eléctrico (motores, turbinas, geradores) Aparelhos e fornecedores eléctricos Armamento Produtos farmacêuticos (compreende os veterinários)</p>	<p>Alta Intensidade Tecnológica</p>